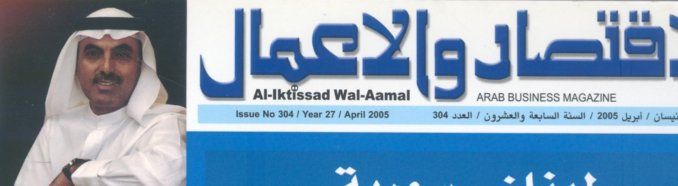
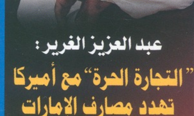


Al-Iktissad Wal-Aamal
ARAB BUSINESS MAGAZINE
Issue No 304 / Year 27 / April 2005
نيسان / أبريل 2005 / السنة السابعة والعشرون / العدد 304



عبد العزيز الغرير:
"التجارة الحرة" مع أميركا تهدد مصارف الإمارات

دبي تنوع إستثماراتها وتتوسّع في الخارج

برعاية الشيخة موزة
قطر مركز أقليمي للتعليم

وزير الصناعة السوري:
لا خصخصة، بل إصلاح شامل

وزير السياحة الماليزي:
إهتمام بالأسواق العربية

قبيل توليه وزارة الاقتصاد والمالية
رئيس فرانس تليكوم: خفضنا الديون ونستعد للتوسع

لبنان - سورية
هل يصلح الاقتصاد ما تفسده السياسة؟





التجارة العربية البينية:
الاتفاقيات كثيرة والمبادلات هزيلة



الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والاعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Info. Co.
APPICO S.A.L. Publishes
Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor in Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:
Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100
Tel: 353577/8/9 - 780200
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : (971-4) 2941441
Fax: (971-4) 2941035
Email: aiwa@emirates.net.ae.

www.iktissad.com

Advertising contact:
E-mail: advert@iktissad.com
Fax: +961 1 863958
Contact person: Fawaz Kaddouh

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل • سورية 150 ل.س • الاردن 4 دينارات
- السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار • البحرين 2.5 دينار
- قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما • عمان 2.5 ريال
- اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات • ليبيا 9 دنانير
- تونس 10 دنانير • المغرب 70 درهما

• FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY - SPAIN - SWITZERLAND 8 Euro
• CYPRUS 4 LC • U.K. 4 LS • CANADA $ 11
• AUSTRALIA $ 10 Aus • U.S.A. $ 8

الاشتراك السنوي:

الدول العربية 80 $
الدول الاوروبية 80 Euro
الدول الاميركية 100 $
الدوائر الحكومية والمؤسسات 150 $

ABC
1999 Audited Circulation

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات

هذا العدد



"هل يُصلح الاقتصاد ما تُفسده السياسة"؟

والجواب نعم. فالعلاقات الاقتصادية بين لبنان وسورية، المبنية على مصالح الشعبين والدولتين، هي المدخل السليم لتصحيح الخطأ التاريخي الذي ارتُكب. ذلك الخطأ المتمثل باختصار العلاقات بين البلدين بأبعادها الاقتصادية والثقافية وحتى الاجتماعية والعائلية بالبُعد السياسي فقط. وليتحوّل الخطأ إلى خطيئة عندما تمّ اختصار البُعد السياسي بالجوانب الأمنية وحسب.

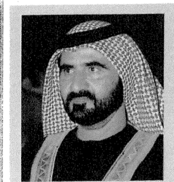
ولينسحب الخطأ والخطيئة، على أي تلكؤ في إعادة العلاقات إلى مسارها الصحيح. وهو المسار الذي يفترض أن يؤدي إلى تقديم نموذج لعلاقات التعاون والتكامل بين بلدين عربيين تحكمهما روابط الجغرافيا والتاريخ والمصالح ووشائج القُربى وكلّ ما يخطر على بال من مقومات الترابط.

وما يثير الحسرة والحزن، أنّ اكتشاف هذا المسار لم يكن يحتاج إلى ذلك الزلزال المتمثل بخسارة رجل بوزن الشهيد **رفيق الحريري** ولا كل التداعيات المترتبة على تلك الفاجعة. ولكن عزاء الشعبين الشقيقين أن فجيعة اغتيال **رفيق الحريري** رسخت حلمه بالإعمار والانماء والديموقراطية والعلاقات الصحيحة المميّزة في ضمائر الجميع وجعلته أقرب إلى التحقيق.

وليبقى ظل الرجل مخيماً ليس على جهود ترسيخ العلاقات الصحية بين سورية ولبنان وحسب، بل على مختلف الأنشطة المتعلقة بالتعاون والتكامل بين البلدان العربية. وذلك ما نعيشه كل يوم من خلال المؤتمرات والمنتديات التي تنظّمها مجموعة الاقتصاد والأعمال، حيث كان **رفيق الحريري** وسيبقى الغائب الحاضر.

وعزاؤنا أنّ أحلام **رفيق الحريري** لا سيما ما يتعلق منها ببناء البشر وتوفير فرص التعليم لآلاف الشباب، هي ذاتها أحلام حكومات وشخصيات عربية عديدة؛ فها هي الشيخة **موزة بنت ناصر المسند** تسعى وتنجح في تحويل قطر إلى مركز للتعليم والتدريب والبحوث في المنطقة. وكان لـ"**الاقتصاد والأعمال**" شرف حضور حفل افتتاح جامعة كارينجي ميلون لتشكل إلى جانب غيرها من أعرق الجامعات الأجنبية نواة لمدينة تعليمية مع حرص على جعل الاختصاصات وثيقة الصلة باحتياجات سوق العمل ومتطلبات التنمية.

محتويات



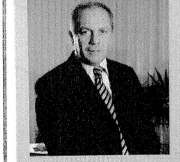
10



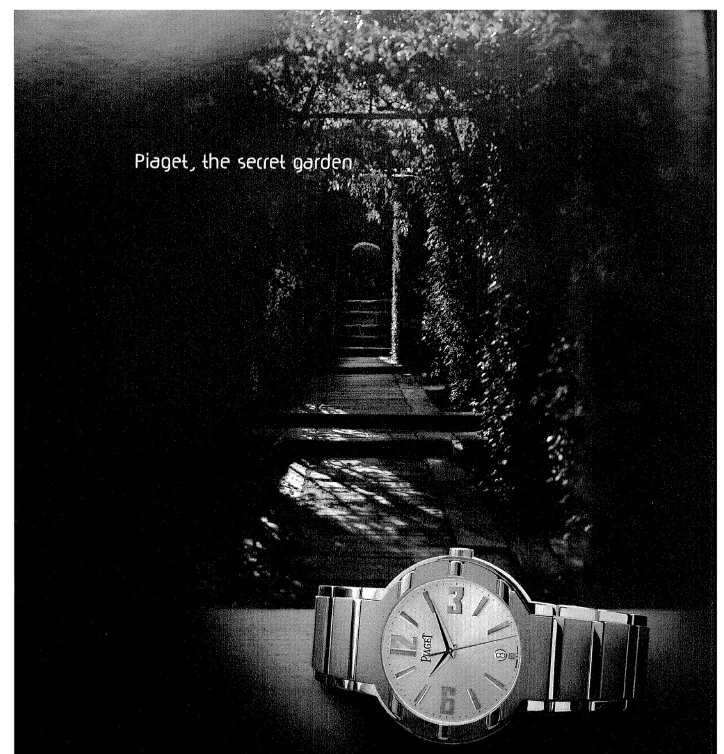
82



142



52


Piaget, the secret garden
PIAGET

تنظمه مجموعة الإقتصاد والأعمال في اسطنبول
الملتقى الاقتصادي التركي - العربي
ينعقد في 5 أيار/ مايو المقبل

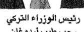
ينعقد في اسطنبول/تركيا يومي 5 و 6 أيار/مايو المقبل الملتقى الاقتصادي التركي– العربي، وهو الأول من نوعه بين الجانبين.

وينعقد هذا الملتقى الذي تنظمه مجموعة الاقتصاد والأعمال بدعم من رئيس الوزراء التركي **رجب طيب أردوغان** ومن وزارتي المالية والتجارة الخارجية في تركيا، وبالتعاون مع جمعية رجال الأعمال والصناعيين المستقلين في تركيا *MUSIAD*، واتحاد غرف التجارة TOBB.

ويشارك في الملتقى عدد كبير من المسؤولين في الجانبين يتقدمهم وزراء، إضافة إلى القيادات العليا في المؤسسة العربية والتركية العاملة في قطاعات الصناعة والتجارة والمقاولات والاستثمار والمصارف والسياحة.

ويأتي انعقاد هذا الملتقى على خلفية التطور الملحوظ الذي تشهده العلاقات الاقتصادية العربية التركية منذ سنوات في ظل علاقات سياسية قائمة على التفهم والاحترام المتبادل.

وتشهد العلاقات الثنائية بين الجانبين نمواً ملحوظاً في حجم التبادل التجاري، لا سيما لجهة الصادرات التركية إلى البلدان العربية نتيجة لزيادة التعامل التجاري بين تركيا والعراق. وفي موازاة ذلك يتطلع المستثمرون العرب إلى إقامة مشاريع مشتركة في تركيا المرشحة أن تكون بوابة مهمة نحو الأسواق الأوروبية، الأمر الذي يفسر تزايد الاستثمارات العربية في تركيا لا سيما في مجالي الصناعة والمصارف.


رئيس الوزراء التركي
رجب طيب أردوغان

وفي حين تشهد العلاقات العربية التركية دوراً متزايداً لشركات المقاولات التركية في البلدان العربية، يتطلع المستثمرون العرب إلى فرص استثمارية مجزية في تركيا نتيجة لمضي الحكومة في سياسة الانفتاح وتنفيذ برنامج طموح للخصخصة شمل لغاية الآن العديد من القطاعات والمرافق.

والمعروف أن الاقتصاد التركي سجل في السنوات الأخيرة نمواً سريعاً بعد التغلب على بعض المصاعب التي واجهها في السابق. وترتكز تركيا اليوم على قاعدة إنتاجية تنافسية ومتنوعة، وهي تمتلك أسواقاً متنامية يتوقع أن تشهد اندفاعاً قوياً بعد إزالة العوائق أمام انضمامها إلى الاتحاد الأوروبي.

انطلاقاً من ذلك، يشكل الملتقى الاقتصادي التركي العربي إطاراً للتلاقي والحوار بين الفعاليات العربية والتركية، لتدارس إمكانات التعاون واستكشاف فرص الاستثمار والأعمال وإقامة المشاريع المشتركة.

عينترازي رئيساً
لعمليات "ستاركوم" أوروبا


طارق عينترازي

أعلن الرئيس التنفيذي لـ "ستاركوم" أوروبا والشرق الأوسط وشمال أفريقيا مارك كرنمر، عن ترقية **طارق عينترازي**، من منصب الرئيس التنفيذي للشرق الأوسط، ليشغل منصب رئيس العمليات (COO) لوسط وغرب وشرق أوروبا، وهو ثاني أعلى منصب في "ستاركوم" أوروبا. وتشمل مسؤوليات **عينترازي** الذي سيتخذ من باريس مقراً له، فرنسا وألمانيا وهولندا وسويسرا وبلجيكا وبولندا وجمهورية التشيك وهنغاريا، ما يعزّز العمليات الأوروبية للشبكة التي تملكها مجموعة الاتصال العملاقة Publicis Groupe.

وعلّق **كرنمر** على تعيين **عينترازي** قائلاً: "حققنا بقيادة **طارق** نجاحات لافتة في شبكة "ستاركوم" الشرق الأوسط التي أُطلقت العام 2000. فنحن أكبر وكالة تخطيط وحجز إعلانات في المنطقة ونتمتع بثقة أكبر مجموعة من العملاء المحليين والعالميين. وبالإضافة إلى مساهمته في بناء أعمالنا ووصولها إلى حجم قياسي يقارب ضعف حجم أعمال أقرب منافسينا حسب تقدير Stat-Ipsos للعام 2004". وقال "إن **عينترازي** ساهم في تحقيق هذا النجاح من خلال قدرته على تنويع الخدمات والعروض التي نقدّمها إلى عملائنا خارج نطاق الخدمات الكلاسيكية لتخطيط وحجز الحملات الإعلانية".

وأشار إلى أنه بفضل قيادة **عينترازي** نالت شبكة الشرق الأوسط اعترافاً دولياً بحصولها على جائزة الأسد الذهبي خلال مهرجان "كان للإعلان" للعام 2004. "وبات الوقت متاسباً للإستفادة من خبرته في مناطق جديدة من شبكة "ستاركوم"، لاسيما في مرحلة التطوّر المهمّة التي تشهدها مجموعة Publicis".

وختم **كرنمر** بالقول: "أتطلّع إلى العمل مع **طارق** في منصبه الجديد، وأنا واثق أن فريق العمل الكفوء الذي بناه في الشرق الأوسط سيستمر على طريق النجاح".

بدوره، علّق **طارق عينترازي** على تولّيه منصب مدير العمليات في وسط غرب وشرق أوروبا قائلاً: "الوقت مناسب للانتقال إلى هذا المنصب الجديد، فخدمات "ستاركوم" في أوروبا المعزّزة بالكفاءات اللوجستية والتسهيلات التي توفرها بنية مجموعة Publicis، ستتيح لي التركيز على الخدمات الأساسية ومسائل التطوّر لتعزيز الخدمات لعملائنا في أوروبا وعبر العالم وتعزيز قوة علاماتهم التجارية". مضيفاً: "أتطلّع إلى التحديات أمامي وأدرك أنني أترك فريق عمل ممتاز في الشرق الأوسط سيستمر في تعزيز وتطوير أعمالنا".

تجدر الإشارة إلى أن اللبناني **طارق عينترازي**، البالغ من العمر 39 عاماً، كان أطلق Starcom الشرق الأوسط في العام 2000 من قسم تخطيط وحجز الإعلانات في وكالة Leo Burnett العالمية حيث عمل لمدة 10 أعوام.

استثماراتكم في أيدٍ أمينة

معايير متفوقة لصيانة وإدارة المشاريع نحن نؤمن في دبي للعقارات أن جودة عمليات الصيانة والإدارة تلعب الدور الأكثر حيوية في تحديد العمر الزمني الفعلي لمشاريع التطوير بمختلف أنواعها، وبالتالي في آفاق الحفاظ على قيمة الاستثمارات وتعزيزها... ولهذا فقد حرصنا لدى تاسيسنا لشركة "إدامة" على وضع معايير متفوقة ضمن القطاع، تولي عناية فائقة بأدق التفاصيل وتوفر حلولاً شاملة تغطي مختلف الجوانب الحيوية، بدءاً من الاستثمارات الأولية وعمليات التصميم وانتهاءً بإدارة وصيانة المشاريع والمنشآت المعنية طبقاً لأرفع المواصفات.. وقد باتت "إدامة" والتي تضم فرقاً من المؤهلين ذوي الخبرات الطويلة توفر خدمات عالمية المستوى لقطاع متنامٍ من كبار العملاء أمثال مدينة دبي الحرة للتكنولوجيا والإعلام، مدينة دبي الطبية، مركز دبي المالي وجميرا بيتش ريزيدنس. كما انطلقت "إدامة" الآن لمد نطاق خدماتها لتشمل العديد من المشاريع في المستقبل القريب، من خلال خدمات تتراوح بين تخطيط المساحات، الصيانة المتخصصة، الأمن، النظافة، تنسيق الحدائق والمساحات الخضراء وخدمات إدارة الأحداث والحفلات. مع "إدامة" تحظون بقدرٍ كبير من راحة البال بأن استثماراتكم في أيدٍ أمينة... لمزيد من المعلومات يرجى مراسلتنا على البريد الإلكتروني info@dubai-properties.ae او الاتصال بنا على هاتف: ٣٩١١١١٤ ٤ ٩٧١+ أو زيارة الموقع الالكتروني: www.idama.ae او www.dubai-properties.ae





إدامة
حلول إدارة
الأصول العقارية

الاقتصاد والأعمال

في عامها الـ 26

في ذكرى مرور عشر سنوات على إصدار "**الاقتصاد والأعمال**"، لم نتمكن من الاحتفال في بيروت أي في المدينة التي انطلقنا منها، إذ كانت الحرب لا تزال قائمة في لبنان، وقد احتفلنا آنذاك في دبي وأبو ظبي حيث كنا نصدر مؤقتاً من هناك.

وفي حين كانت "**الاقتصاد والأعمال**" تستعدّ للاحتفال بيوبيلها الفضي في بيروت، جاءت عملية اغتيال المغفور له الرئيس الشهيد **رفيق الحريري** وما أعقبها من تداعيات لم تكتمل فصولاً بعد، لتغيّر في أولويات عملنا وتؤخر بالتالي الاحتفال إلى أجل غير مسمى. والتأجيل ليس بسبب الوضع الأمني والذي لا يزال مقبولاً رغم بعض الأحداث المتفرّقة، إلا أن غياب الرئيس المفجع والمزلزل، لا يجعل المرء قادراً على الفرح بشيء ولا على الاحتفال بشيء، فكيف بالنسبة لنا نحن في "**الاقتصاد والأعمال**" التي كانت تربطنا بالرئيس الشهيد علاقات ودّ عريقة ومتينة وتجربة تعاون مميزة وعمل مشترك فعّال، لاسيما في مجال الترويج للبنان وإعادة إحياء دوره الإقليمي كمركز جاذب للأعمال والاستثمار.

وكم يذكّرنا اليوم بالبارحة، أي الذكرى العاشرة بالذكرى الـ26. وكأنه ممنوع علينا أن نحتفل بنجاحنا في بلدنا وإن كنا نحتفل كل يوم بإنجازاتنا، لا في لبنان وحسب، بل وفي كل البلدان العربية. قدرنا أن نظلّ نعمل وسط العواصف والحروب والفواجع والتقلّبات الحادة. وقد اكتسبنا الخبرة والمنعة من جراء ذلك. لكن لا يمكن للمرء إلا أن يحزن لعدم القدرة على الفرح في يوم الفرح، بل ويجد نفسه حزيناً في يوم الفرح. وهل من فرح مع غياب **الحريري**؟ وهل من راحة بال بعد اغتياله؟ فإذا كانت يد الغدر والجريمة لا تتورع عن اغتيال رجل دولة وإعمار وإنماء بحجم **الحريري** فهل تتورع عن قتل أي كان في أي مكان، وزرع الحزن في قلب الفرح؟

مع هذا العدد تدخل "**الاقتصاد والأعمال**" عامها السادس والعشرين.

وهذه السنوات لم تكن مليئة بالتحديات وحسب، بل – وهذا هو الأهم – زاخرة بالمنجزات بحيث تحوّلت وعلى مدى ربع قرن من مطبوعة لبنانية – عربية إلى مؤسسة عربية – دولية متنوعة في منتجاتها ومتميّزة في اختصاصاتها.

وعندما يذكر اسم "**الاقتصاد والأعمال**" يقفز إلى ذهن المواطن، لاسيما العامل في إطار هذا الاختصاص، صفات عديدة في طليعتها: النجاح، المهنية، السمعة، الثقة ووضوح الرؤية.

لقد صدر العدد الأول من مجلة "**الاقتصاد والأعمال**" في مطلع نيسان / أبريل 1979، أي في غضون الحرب اللبنانية الطويلة والتي اشتعلت في نيسان / أبريل 1975 ولم يتم إطفاؤها إلا باتفاق الطائف في العام 1989. وعليه فإن هذه المؤسسة ولدت في الحرب واكتوت بنارها ولم تستوعب وتتكيف مع هذه المتغيرات والتقلبات الأمنية والسياسية الإقليمية الحادة وحسب، بل تمكنت – وهذا هو الأهم – من أن ترسخ أقدامها وتطور نفسها في أصعب الظروف وأقساها. فبعد أن نجحت كمجلة وأصبحت أحد أبرز المراجع والأدوات في حقل اختصاصها، وبعد أن توسع انتشارها بحيث شمل جميع الأسواق العربية، ناهيك عن بعض الأسواق الأجنبية، وبعد أن تكونت لديها في سياق عملها في هذه الأسواق شبكة علاقات قلّ مثيلها، بادرت إدارة المجموعة المالكة للمجلة، إلى تنويع عملها في حقل الصحافة بإصدارها 3 مطبوعات أخرى هي: الدفاعية، ميدل ايست ترافل (بالإنكليزية)، ومجلة الحسناء التي تعتبر الأولى والأعرق بين المجلات الاجتماعية النسائية العربية.

وإضافة إلى هذا التوسّع الإعلامي المتنوع، عمدت المجموعة إلى ولوج نشاط آخر مكمل هو صناعة المؤتمرات وتنظيم وإدارة الأحداث الاقتصادية والتجارية. وتميزت في هذا المجال بالمؤتمرات ذات الطابع الاستثماري حاملة لواء تشجيع حركة الاستثمار في البلدان العربية، لما لهذه الحركة من أثر في النمو وفي خلق فرص العمل. ورغم أن "**الاقتصاد والأعمال**" بدأت





نـشـاطـهـا في قـطـاع المؤتمرات في وقت مبكر، أي منذ العام 1988 يوم نظمت أول مؤتمر في تونس تناول الصناعة المصرفية الإسلامية، وبعد ذلك في باريس في العام 1991 حيث نظّمت ندوة تناولت "العلاقات الاقتصادية الخليجية — التونسية" إلا أن تميزها في هذا المجال لم يبرز بوضوح ويأخذ مداه الكامل إلا في لبنان





سلسلة من المؤتمرات شملت معظم البلدان العربية كما شملت العديد من القطاعات الاقتصادية. وتمّ تنظيم مؤتمرات في كل من: لبنان، سورية، الأردن، مصر، السودان، الجزائر، أبو ظبي، قطر، باريس، برلين... الخ.

كما تمّ تنظيم سلسلة من المؤتمرات المتكررة شملت

وانطلاقاً من لبنان بعد انتهاء الحرب. فما إن وضعت الحرب أوزارها وجاء المغفور له الرئيس **رفيق الحريري** إلى رئاسة الحكومة حتى بادرت إلى تنظيم أول مؤتمر يعقد في لبنان بعد الحرب. حتى الرئيس **الحريري** نفسه ومع كل ما يُعرف عنه من إقدام كان غير واثق من إمكان إنجاح مؤتمر استثماري في لبنان في ظل تلك الظروف الأمنية والاقتصادية السائدة. إلا أن الرئيس **الحريري** شجّع اندفاعنا ومبادرتنا وتبناها ولم يكن يتوقع النجاح الكبير الذي حققه المؤتمر آنذاك والذي جاء بمثابة قاعدة الانطلاق لسلسلة مؤتمرات نظمتها "**الاقتصاد والأعمال**" وهدفت إلى المساهمة في إعادة الإعمار وإلى جذب المستثمرين إلى لبنان من لبنانيين وعرب وأجانب. وبالفعل شكّلت هذه المؤتمرات إطاراً للقاء المستثمرين والمسؤولين وفرصة للإطلاع عن كثب على تطور أوضاع البنية التحتية والأوضاع الاقتصادية والنقدية والمالية في لبنان. وكان لتبني الرئيس **الحريري** لمثل هذه النشاطات الأثر الكبير في إنجاحها لما كان له من حضور فاعل ومؤثر ومن قوة جذب ودفع كبيرة. ونجحت التجربة بحيث أن معظم الذين استثمروا في لبنان في مرحلة ما بعد الحرب، كانوا من بين الذين شاركوا في مؤتمرات "**الاقتصاد والأعمال**". ولفتت تجربة "**الاقتصاد والأعمال**" في هذا المجال، نظر المسؤولين وقادة الهيئات الاقتصادية في البلدان العربية، وطلبوا تنظيم مؤتمرات مماثلة في بلدانهم بما يساعد على الترويج لاقتصادات هذه البلدان في ضوء الإصلاحات المحققة والجارية وبما يساعد — وهذا هو المهم — على لفت نظر المستثمرين إلى التحسّن الحاصل في مناخات الاستثمار لديها وما تفرزه من فرص مجزية. وهكذا كان لـ **مجموعة "الاقتصاد والأعمال"**

قطاعات: السياحة، الاستثمار، التأمين، الصناعات الغذائية، التجارة، الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات الخ... وأصبحت "**الاقتصاد والأعمال**" بيت خبرة في مجال تأمين التلاقي بين البلدان وبين الفعاليات الاقتصادية والاستثمارية العربية والأجنبية، وأصبحت محط أنظار كل من يرغب في تنظيم حدث أو مؤتمر أو زيارة أو الإعلان عن إنجاز.

وكانت "**الاقتصاد والأعمال**" أول مؤسسة عربية تدخل السوق العراقية بعد الحرب وتسلّط الأضواء على حركة الأعمال هناك وتساعد رجال الأعمال العرب في كيفية التعاطي مع هذه السوق. ونظمت أول وأكبر مؤتمر يتناول شؤون العراق تحت اسم "ملتقى العراق الاقتصادي" وذلك بتاريخ 17 — 19 آذار/مارس 2004 حيث شارك فيه خمسة وزراء آنذاك وأكثر من ألف من الفعاليات الاقتصادية العربية نصفهم من رجال الأعمال العراقيين ممن أتوا من مختلف البلدان الخليجية والغربية.

****

إن القوة الأساسية التي ترتكز عليها "**الاقتصاد والأعمال**" في عملها هي أنها كانت ولا تزال، تعرف ما تريد وتعرف بالتالي كيف تجسّد رؤاها على أرض الواقع، وهذا ما يجعلها دائماً في موقع الريادة في كل عمل تقوم به. وما حققناه في ربع القرن الأخير، ورغم الظروف القاسية، ما هو إلا جزء بسيط قياساً إلى ما يمكن تحقيقه وما نسعى إلى تحقيقه ولكننا نفضل دائماً أن تسبق الأفعال الأقوال وأن تكون المنجزات هي الشاهد. ■

الاقتصاد والأعمال

دبي تنوع إستثماراتها وتتوسّع في الخارج

كتب فيصل أبوزكي

في ظاهرة ملفتة، أعلنت شركة "دبي إنترناشونال كابيتال" التابعة لشركة "دبي القابضة" عن تملّكها لمجموعة "توسو" المالكة لمتاحف توسو الشهيرة في العالم مقابل مبلغ 800 مليون جنيه إسترليني (نحو 1,48 مليار دولار أميركي).

بالتزامن مع هذه الصفقة اشترت الشركة نفسها 21 ألف شقة سكنية في الولايات المتحدة الأميركية بقيمة مليار دولار ولتكون بذلك أكبر صفقة لتملك شقق سكنية في أميركا خلال السنوات الأربع الماضية. وقبلها بأشهر قليلة أبرمت "دبي إنترناشونال" صفقة كان لها صدى كبير في الأسواق الدولية، تمثلت بتملّك حصة قدرها 2 في المئة في "دايملر كرايسلر"، ثاني أكبر شركة لصناعة السيارات في العالم والمالكة لماركة مرسيدس العريقة، وبلغت قيمة الصفقة نحو مليار دولار، ولتصبح دبي القابضة بذلك ثالث أكبر مالك في "دايملر كرايسلر". وكانت "دبي القابضة"، أبرمت صفقة عقارية في أميركا أيضاً بقيمة مليار دولار تملّكت بموجبها مجموعة تمتلك شققاً سكنية ومكاتب تجارية ودور للعجزة وفندق.

وعلى خط مواز للتوسّع في الأسواق الدولية، اتجهت "دبي القابضة" التي تضم تحت مظلتها أكثر من 15 شركة تابعة بمعظمها للمكتب التنفيذي للشيخ محمد بن راشد آل مكتوم، ولي عهد دبي ووزير الدفاع الاماراتي، للتوسّع في الأسواق الإقليمية ولا سيما في القطاع العقاري من خلال شركة تابعة هي "دبي الدولية للعقارات" التي أعلنت أواخر شهر آذار/ مارس الماضي عزمها على تطوير منتجع سياحي في سلطنة عُمان بتكلفة 3 مليارات درهم إماراتي (822 مليون دولار أميركي)؛ وسبق ذلك بأسابيع قليلة إعلان الشركة عزمها على إنشاء مشروع عقاري تحت إسم "دبي تاورز – الدوحة" في قطر بكلفة تتجاوز المليار درهم (365 مليون دولار).

القراءة الأولى لهذه الصفقات تشير إلى تحوّل دبي بسرعة وثبات إلى قوة استثمارية عربية جديدة على غرار الكويت وأبو



الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم

250 YEARS OF UNINTERRUPTED HISTORY...

1889. When The Eiffel Tower in Paris was built, Vacheron Constantin was 134 years old.

LL-Roger-Viollet

OPENWORKED TOURBILLON

Hand-wound mechanical movement with Tourbillon Regulator, openworked and chased by hand. Power reserve of more than 45 hours and analog date calendar. Case in 18K pink gold with transparent back. Glareproofed crystal. Hands in black oxidized 18K gold.

30067/000R-8954

...DEDICATED TO PERFECTION



www.vacheron-constantin.com

• المملكة العربية السعودية: الرياض، الغزالي، هاتف: ٤٧٤٤٠٠٠ ١ ٩٦٦/ جدة، الغزالي، هاتف: ٦٤٧٢٠٠٠ ٢ ٩٦٦ / الكوميجي، الخبر هاتف: ٩٦٦٣٨٦٤١١١٣ • الإمارات العربية المتحدة، أبوظبي، مجوهرات الفردان، هاتف: ٦٧٤٥٠٠٠ ٢ ٩٧١ دبي: الفردان للمجوهرات والأحجار الكريمة، هاتف: ٢٦٩٩٨٨٢ ٤ ٩٧١،
داماس المعرض المميز هاتف: ٤٨١٦ ٢٤٨ ٤ ٩٧١ • الكويت، غادة للمجوهرات والهدايا، هاتف: ٥١/٥٢ ٠٩ ٢٤٠ ٩٦٥ • البحرين، المنامة، مركز البحرين للمجوهرات، هاتف: ٩١ ٥٠ ٥٢ ٩٧٣ • قطر، الدوحة، مجوهرات غادة، هاتف: ٠٨ ٨٤ ٤٤٠ ٩٧٤ • سلطنة عُمان، مركز عمان للمجوهرات (ذ.م.م.)،
هاتف: ٥٦١٨٩٢ ٩٦٨ • الأردن، عمّان، شركة أبو شقرة للتجارة، هاتف: ٧١٧٢ ٥٨١ ٦ ٩٦٢ • إيران، طهران، شركة طهران للساعات، هاتف: ٥٩ ٧٩ ٨٨٠ ٢١ ٩٨ • مصر، القاهرة، فيلوباتيرباالاس، هاتف: ٤٤ ٤٤ ٥٧٠ ٢٠٢ • لبنان، بيروت، بوتيك كادرانز شركة أبو عضل، هاتف: ٢٦٠ ٢٠٠ ١ ٩٦١/
وديع مراد، هاتف: ٣٢٣٢٢٩ ١ ٩٦١ • سوريا، دمشق، مرجان، هاتف: ٢٧١٨٠٦٠ ١١ ٩٦٣ • باكستان، كراتشي: صنراج، هاتف: ٩٢٢١٥٦٦٢٧١٧


متحف مدام توسو – لندن

ظبي المالكتين لاستثمارات خارجية تقدر بحدود 100 و 200 مليار دولار على التوالي. ويستند هذا الاستنتاج إلى معطيات عديدة أهمها حجم الصفقات الأخيرة لا سيما الدولية منها والذي تجاوز 3,48 مليارات دولار، وتناولها مؤسسات ذات علامات تجارية عالمية معروفة. إضافة إلى تنوّعها الجغرافي والقطاعي، ما يدل على زخم استثماري كبير قد تكون الصفقات الدولية الثلاث الأخيرة مجرد بداية لإندفاعة استثمارية كبيرة تقوم بها حكومة دبي عبر "دبي القابضة" في الأسواق الدولية تجعلها قوة استثمارية مؤثرة على غرار حكومتي الكويت وأبو ظبي.

لكن الفارق الملفت بين تجربة دبي في الاستثمار الدولي وبين تجربتي الكويت وأبو ظبي هو أنّ الفوائض التي تستثمرها دبي ليست بالضرورة فوائض نفطية كما هو الحال بالنسبة لكل من الكويت وأبو ظبي اللتين تعتبران من المنتجين الرئيسيين للنفط في العالم.

فإنتاج النفط في دبي هو في تراجع مستمر منذ سنوات حيث لم يعد هذا القطاع أساسياً بالنسبة للإمارة التي وضع لها قائدها الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم** ومن قبله والده المغفور له الشيخ **راشد** رؤية تتجاوز حدود النفط والمنطقة لتصبح مركزاً عالمياً للتجارة والأعمال وذلك عبر خلق بيئة جاذبة للعيش والعمل وبُنى تحتية متطوّرة وتنفيذ مشاريع سياحية وعقارية عملاقة بسرعة قياسية.

من هنا تقدم دبي المثال لإمكانية بناء إمبراطورية استثمارية دولية من فوائض مالية جنتها من حرفتها الأساسية وهي التجارة والأعمال.

وما يميّز تجربة دبي أيضاً أنها تندفع للاستثمار في الأسواق الدولية والإقليمية في الوقت الذي نجحت في ترسيخ موقعها كمقصد استثماري وفي جذب استثمارات ضخمة من مستثمرين خليجيين ومن جنسيات أخرى (الهند، إيران وروسيا وغيرها.)

وبذلك تعتبر دبي القوة الاستثمارية العربية الصاعدة بعد نضوج التجربتين الكويتية والظبيانية. بكل ما رافق عملية النضوج من نجاحات وكذلك من مصاعب وتحدّيات وتقلبات، وإن كانت المصاعب والتحدّيات أكثر بروزاً في التجربة الكويتية وتراوحت بين مصاعب إدارية كتجربة الاستثمار في إسبانيا وبين مصاعب


محمد القرقاوي

سياسية مثل عملية تملّك حصص ستراتيجية في شركات كبيرة مثل "بريتش بتروليوم". كما لعبت "الديمقراطية الكويتية" ورقابة مجلس الأمة دوراً في رسم السياسات والتوجهات الاستثمارية الكويتية.

ولا يقتصر توسّع دبي الاستثماري على الأسواق الدولية، فهو يشمل أيضاً الأسواق الخليجية والعربية المجاورة عبر "دبي القابضة" وشركات عملاقة أخرى تسيطر عليها حكومة دبي وهي "إعمار" والـ"نخيل". فشركة إعمار أعلنت أواخر العام الماضي عن شراكة سعودية، ودخلت السوقين العقارية الأردنية والليبية. وهي بالطبع تبحث عن أسواق جديدة لاستثماراتها العقارية تتعدى نطاق دبي والبلدان العربية. كما أعلنت مؤخراً تنويعاً قطاعياً تمثل بتأسيس "إعمار الصناعية". وبدورها أعلنت "نخيل" عن شراكة سعودية لبناء "نخلة سعودية".

وأخيراً يمكن القول أن ظاهرة دبي الاستثمارية هي ظاهرة ملفتة وتستحق المتابعة والتقييم وذلك على غرار ظاهرة دبي التجارية التي أصبحت مقياساً للإقدام والتطوّر التجاري والاستثماري في المنطقة. وبالطبع فكما أن تجربة دبي التجارية هي موضع تقدير وإعجاب ومدار جدل ونقاش وتشكيك، فإنّ تجربة دبي الاستثمارية ستكون خاضعة بدورها لمثل هذا الجدل ولمثل هذه الأحكام المتباينة وإن كانت كلها تُجمع على حيوية دبي وعلى روح الإقدام التي تتحلى بها قيادة هذه الإمارة التي تمكّنت من أن تتبوأ مركزاً متقدماً على خارطة الأعمال الإقليمية والدولية. ■

"دبي للإستثمار" تتوسّع بملياريْ درهم

صرّح العضو المنتدب وكبير المسؤولين التنفيذيين في مجموعة دبي للاستثمار **خالد بن كلبان**، أن حجم المشاريع التي ستنفّذها المجموعة خلال عام يبلغ ملياريْ درهم.

وقال إنه سيتم استثمار مليار درهم في مشاريع جديدة، أبرزها مصنع الزجاج المسطح الذي تعتزم المجموعة إنشاءه برأس مال 735 مليون درهم وبطاقة إنتاجية تبلغ 160 ألف طن. أما المليار الثاني فسيُستثمر في توسيعات داخلية للشركات التابعة للمجموعة، حيث سيتم ضخ 500 مليون درهم في المرحلة الثانية من مجمّع دبي للاستثمار، و500 مليون أيضاً في المرحلة الثانية لمشروع غرين كومينتي العقاري"، مؤكّداً أن تمويل هذه المشاريع سيتمّ عبر استثمار مباشر بقيمة 700 مليون درهم، والباقي عبر قروض من مصارف تقليدية أو إسلامية.

إلى ذلك، أوصى مجلس إدارة مجموعة دبي للاستثمار بفتح باب الاكتتاب لغير المواطنين، بحدٍّ أقصى يصل إلى 20 في المئة من إجمالي قيمة رأس المال المدفوع.

توصية المجلس، جاءت عقب إعلان النتائج المالية للعام 2004، حيث بلغت الأرباح الصافية للمجموعة 309 ملايين درهم مقابل 48 مليوناً للعام 2003، ليرتفع بذلك العائد على رأس المال إلى 43 في المئة، كما ارتفع إجمالي حقوق المساهمين بنسبة 41 في المئة ليصل إلى 1,1 مليار درهم من 758 مليوناً للعام 2003. وأوصى مجلس الإدارة بتوزيع 20 في المئة كأسهم منحة، مقارنة بـ10 في المئة للعام الذي سبق.


خالد بن كلبان

وحقّقت شركة دبي للإستثمار، كبرى شركات المجموعة، إرتفاعاً قياسياً في أرباحها الصافية للعام 2004 بلغ 248 مليون درهم، بزيادة قدرها 153 في المئة عن العام 2003. وإرتفعت العائدات الصافية بنسبة 544 في المئة. كما زاد العائد على رأس المال، البالغ 715 مليون درهم، من 15 في المئة للعام 2003 إلى 35 في المئة للعام 2004.

وسجّلت الموجودات الإجمالية للشركة نمواً نسبته 21 في المئة، وارتفعت من 1,1 مليار درهم إلى 1,3 مليار درهم، في حين بلغ العائد على هذه الموجودات 19 في المئة للعام 2004 مقابل 9 في المئة للعام الذي سبق. أما حقوق المساهمين، فبلغت 1,3 مليار درهم للعام الماضي مقارنة بمليار درهم للعام 2003.

وتوقّع **بن كلبان** أن ينسحب النشاط القوي الذي حققته المجموعة على العام 2005، "سواء استمرت أسواق الخليج والشرق الأوسط بالنمو أم لم تستمر. فالأرباح التي حققناها، أتت من صلب عمل المجموعة ونشاطها، لذا نأمل أن نحقق في المستقبل نتائج أفضل ممّا وصلنا إليه".

ومن جهة أخرى أعلنت دبي للاستثمار عن شعارها الجديد بعنوان "نتحدّى الثوابت" بمناسبة مرور 10 أعوام على تأسيسها.

سوريا تسمح بإنشاء مصارف إسلامية



أعلن المصرف المركزي السوري عن إقرار قانون يمنح المصارف الإسلامية حق العمل في سوريا.

وقال حاكم المصرف المركزي السوري **أديب ميالة** إنه تمّ إقرار القانون نظراً لازدياد الطلب على الخدمات المالية الإسلامية التي ستشكل محفظة ادخارية مهمة وتساهم في جذب رؤوس الأموال.

وقال إن إقرار القانون يأتي في سياق تطوير القطاع المصرفي السوري حيث سبقه إنجاز قوانين تتعلق بالسرية المصرفية ومكافحة تبييض الأموال.

مجموعة "نقل" الأردنية تفتتح مصنعاً جديداً في مصر

افتتحت مجموعة "نقل" الاستثمارية الأردنية مصنعاً جديداً تابعاً لها في مدينة 6 أكتوبر في مصر لإنتاج الورق الصحي، وذلك في إطار خطة لتعزيز استثمارات المجموعة في السوق المصرية.

وقال رئيس مجلس إدارة المجموعة **إيليا نقل**، إن المصنع الجديد يأتي ليكمل حلقات السلسلة الاستثمارية للمجموعة في مجال إنتاج الورق الصحي، حيث ينتج المادة الخام لمصانع شركة "فاين" المملوكة من قبل المجموعة والتي تقع أيضاً في المنطقة الصناعية في مدينة 6 أكتوبر.

وقال لـ"الاقتصاد والأعمال" إنه من المخطط أن يتمّ تصدير 80 في المئة من إنتاج المصنع الجديد لكل من أوروبا وبلدان شمال أفريقيا والشرق الأوسط. على أن يتم تحويل باقي الطاقة الإنتاجية إلى مصانع "فاين" لتلبية احتياجات السوق المحلية.

وقال إن المصنع الجديد الذي يحمل اسم "السنديان" صمّم طبقاً لأحدث التكنولوجيات العالمية وطبقاً لأعلى معايير ومواصفات البيئة والصحة العالمية. مؤكداً أنه على الرغم من أن استهلاك المنتجات الورقية في منطقة الشرق الأوسط زاد بمعدل 25 في المئة خلال السنوات الخمس الماضية إلا أن نسبة الاستهلاك للفرد لا تزال منخفضة مقارنة بمعدل الاستهلاك في الدول الأوروبية. إلا أن هناك فرصة كبيرة وواعدة لزيادة الاستهلاك إذا ما أخذنا في الاعتبار عدد سكان المنطقة البالغ 220 مليون نسمة وهو الأمر الذي تأسس عليه قرار إنشاء مصنع "السنديان".

إليا نقل

يذكر أن مجموعة "نقل" تعمل في السوق المصرية منذ العام 1989 ويبلغ رأس مال شركة البردى، التابعة لها، 100 مليون جنيه مصري بينما يبلغ إجمالي الاستثمارات نحو 80 مليون دولار.

ضعف الدولار يلقي بظلاله على المنطقة

توقع الاقتصادي الأول والرئيس العالمي للأبحاث الدولية في بنك "ستاندرد تشارترد" **د. جيرالد لوينز** أن تهيمن خلال العام 2005 ثلاثة تيارات على الاقتصاد العالمي: السيولة، الترابط الاقتصادي والدولار.


د. جيرالد لوينز

وأشار **لوينز** في تصريح لـ "الاقتصاد والأعمال" إلى أنه رغم تأثر الشرق الأوسط بتيارات الاقتصاد العالمي، فإن النظرة تجاه المنطقة إيجابية ومتفائلة. "أما التحديات التي يجب الإستعداد لها، فأبرزها ضرورة أن تربط المنطقة عملاتها بسلّة متنوعة من العملات وليس حصرها بالدولار الذي يُتوقع أن يشهد هبوطاً خلال العام الجاري. كما أن الفورة الاقتصادية التي تشهدها المنطقة يُتوقع أن تشهد تباطؤاً. كذلك تشكل إدارة السيولة أمراً حيوياً لاقتصاد المنطقة كما لكافة اقتصادات العالم".

وبالنسبة للدول الخليجية، أشار لوينز إلى أنه بسبب إرتباط أسعار النفط بالطلب العالمي، فإن القدرة الشرائية ستضعف نتيجة الضعف المتوقع للدولار، الأمر الذي سينعكس على أسعار النفط. كذلك فإن الفوائد ستشهد إرتفاعاً تدريجياً وبالتالي ستصبح نسبة النمو أبطأ. أما بالنسبة لدبي تحديداً، فتوقع لوينز أن يستمر النمو قوياً خلال العام 2005 بنسبة 4 إلى 5 في المئة، "ولكن ليس بقوة العام الماضي الذي وصل إلى 28 في المئة".

وحول الاقتصاد العالمي، قال **لوينز**: "إن التوجه العالمي خلال السنة الجارية يتمثل برفع معدلات الفائدة بشكل أكبر، حيث ستحدد الولايات المتحدة الأميركية المعايير لذلك".

قرض للأردن من الصندوق الكويتي

بدر الحميضي مدير عام الصندوق

قدّم الصندوق الكويتي للتنمية الاقتصادية قرضاً بقيمة 20 مليون دينار كويتي (نحو 66,8 مليون دولار) إلى الأردن لتمويل مشروع إنشاء محطة الخربة السمرا لتوليد الكهرباء. وقد تمّ التوقيع على اتفاقيتي قرض وضمان قرض في هذا الشأن.

وبلغت الفائدة على القرض 3,5 في المئة سنوياً تضاف إليها نسبة 0,5 في المئة لتغطية تكاليف الإدارة وخدمات تنفيذ القرض الذي تبلغ مدته 21 عاماً منها 4 سنوات سماح ويتمّ تسديده على 34 قسطاً نصف سنوي.

وبهذا القرض، يصل إجمالي قروض الصندوق الكويتي للأردن إلى 21 قرضاً بقيمة إجمالية تبلغ 94,9 مليون دينار (نحو 317 مليون دولار) إلى جانب معونتين فنيتين قيمتهما 200 ألف دينار لتمويل دراسات الجدوى الفنية والاقتصادية لمشروعَي تنمية الثروة الحيوانية وتنمية حقل الريشة لاستخراج الغاز الطبيعي.

سوموسار للسيراميك التونسية: خط إنتاج جديد وشركة ليبية - تونسية

أعلنت شركة سوموسار (SOMOCER) لصناعة بلاط السيراميك في تونس، عن البدء بتنفيذ مشروعين جديدين الأول إضافة خط إنتاج جديد للبورسلين في مصنع "SOTEMAIL"، تبلغ طاقته الإنتاجية نحو 3,3 ملايين متر مربع سنوياً وباستثمار يصل إلى 27 مليون دينار.

أما المشروع الثاني فهو المشاركة في رأس مال شركة تونسية ليبية لإنتاج بلاط السيراميك في ليبيا، والتي سيساهم فيها مستثمرون من الإمارات العربية وإيطاليا وإسبانيا.

وقال **لطفي عبد الناظر** رئيس مجموعة عبد الناظر التي تضمّ شركة سوموسار وعدداً من الشركات الأخرى، في حضور ممثلين عن الشركاء التونسيين والعرب والأجانب، وفي مقدمهم **مصطفى فريد مصطفى** (مكتب الاستثمار في دبي)، و**خالد آية خليفة** (شركة المال للاستثمار -الكويت) وعن مجموعة عبد الناظر حضر المدير العام للمجموعة **محمد سعد** والمدير العام لشركة سوموسار **محمد القلعي**.

إن مجلس الإدارة ناقش خطة الشركة للسنوات المقبلة 2005–2009، واطّلع على التطورات الحاصلة في العام الماضي وأهمها دخول مستثمرين جدد ساهموا في رأس مال الشركة من دولة الإمارات العربية، وارتفاع جميع المؤشرات ما جعل العام الماضي عام العودة والانطلاق نحو النمو.


لطفي عبدالناظر مترئساً إجتماع مجلس الإدارة

فقد ارتفع حجم المبيعات في نهاية 2004 إلى اكثر من 50 مليون دينار، منها نحو 20 مليوناً نتجت من التصدير إلى الأسواق المجاورة في أفريقيا وأوروبا وأسواق الشرق الأوسط.

بنك لبنان والمهجر
مميّزات أعمال ٢٠٠٤

أعلى المستويات في القطاع المصرفي اللبناني:
الموجودات ١٠.٨٥ مليار دولار أميركي
الودائع ٩.٠٣ مليار دولار أميركي
الأرباح ٩١.١٧ مليون دولار أميركي
الرأسمال الأساسي والمساند ٧٦١.٥٠ مليون دولار أميركي

حافظ بنك لبنان والمهجر على مركزه الأول في القطاع المصرفي اللبناني، معتمداً فقط على نموّه الذاتي. هذا مع العلم أن الأولوية لدى بنك لبنان والمهجر هي المحافظة على أفضل تصنيف دولي للقوة المالية وأعلى ملاءة وأعلى أرباح، منسجماً بالتالي مع شعاره "راحة البال".

ولقد حقق بنك لبنان والمهجر النتائج التالية بالمقارنة مع ميزانية نهاية عام ٢٠٠٣:

- **الموجودات ١٠,٨٥ مليار دولار أميركي** أي بزيادة ٢,٠٦ مليار دولار أميركي.
- **ودائع الزبائن ٩,٠٣ مليار دولار أميركي** أي بزيادة ١,٣٥ مليار دولار أميركي.
- **ارتفاع الأرباح الصافية إلى ٩١,١٧ مليون دولار أميركي** مما ساهم برفع الرأسمال الأساسي والمساند (Tier 1&Tier 2 Capital) إلى ٧٦١,٥٠ مليون دولار أميركي أي بزيادة ١٩,٢٩٪.
- **الملاءة حوالي أربعة أضعاف المعدل الدولي.**
- **السيولة بالغة الارتفاع**

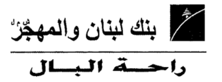
بلغت نسبة السيولة الجاهزة الصافية بالعملات الأجنبية ٧٣,٩٤٪ من مجموع ودائع الزبائن بالعملات الأجنبية واستمرّ المصرف في الحفاظ على سيولة جاهزة بالليرة اللبنانية تفوق ودائعه بهذه العملة.

- **أول مصرف لبناني يدير (Lead Manager) إصداراً دولياً للجمهورية اللبنانية**

بلغ بفئاته الثلاث ١,٣٧٥ مليار دولار أميركي وذلك بالإشتراك مع **Deutsche Bank** و **Credit Suisse First Boston**.

- **الاستمرار بالانفراد بأعلى تصنيف للقوة المالية في لبنان**، وفقاً لـ **Capital Intelligence** المختصّة بتصنيف المصارف في الشرق الأوسط.
- **بالإجماع، أفضل مصرف في لبنان للعام ٢٠٠٤**

أجمعت كافة المرجعيات الدولية المختصّة **The Banker, Euromoney, Global Finance** على اختيار بنك لبنان والمهجر منفرداً كأفضل مصرف في لبنان للعام ٢٠٠٤.



داو جونز يطلق مؤشر "إسلامي ماليزي"

أعلن مؤشر داو جونز الإقتصادي أنه بصدد توسيع نطاق مجموعة مؤشراته الإقتصادية الإسلامية وذلك بإضافة مؤشر داو جونز-أر أتش بي الإسلامي الماليزي. والذي سيستخدم التطبيقات الإسلامية من داو جونز و يضم صكوكاً متوافقة مع الشريعة الإسلامية و المتداولة في بورصة ماليزيا.

وقال لارس هاميش، المدير التنفيذي لشركة ستوك المحدودة، وهي المسؤولة عن تطوير أعمال مؤشر داو جونز الإقتصادي في مناطق أوروبا، آسيا والشرق الأوسط بأنه من المتوقع أن يبدأ العمل خلال حزيران/ يونيو المقبل بالمؤشر، الذي سيتأسس من قبل داو جونز، وهو مؤشر إقتصادي عالمي ومؤسسة أر أتش بي للأبحاث، وهي شركة استشارية للاستثمارات في ماليزيا.

وأضاف قائلا: "لقد تم تطوير المؤشر لمقابلة الطلب المتزايد على الصكوك المتوافقة مع الشريعة الإسلامية ونحن واثقون من أن ذلك المؤشر سيكون المعبر الرئيسي للمستثمرين من منطقة الخليج وأوروبا والشركات الإسلامية العاملة في الولايات المتحدة والتي ترغب في الاستثمار في ماليزيا وآسيا حيث أن المؤشر سيمنح المستثمرين شفافية للتعامل مع مؤشر إسلامي متوافق مع الشريعة ويعمل بكفاءة مع باقي المؤشرات الإسلامية المعروضة من قبل داو جونز."



من اليسار انطوني يونغ (داو جونز)، رشدي صديق (داو جونز)، د. زها رينا زهاري (RHB) ود. محمد داود بكر

اتفاق بين شركتي "منشآت" و"أكور"

وقّعت كل من شركة "منشآت" للمشاريع العقارية وشركة "أكور" العالمية لإدارة الفنادق العقد النهائي للتشغيل والإدارة الفندقية لبرج زمزم لمدة 12 سنة وفقاً لنظام صكوك الإنتفاع، بالإضافة إلى اتفاقية مساعدة فنية، تتضمّن تقديم شركة "أكور" لشركة "منشآت" خدمات استشارية نوعية لتجهيز وتأثيث برج زمزم بأحدث وأرقى المستويات.

ويتضمّن عقد التشغيل والإدارة تقديم شركة أكور الخدمات الفندقية المتنوّعة لحملة الصكوك على مدى فترة العقد والتي تشمل تنظيم وإدارة الحجوزات بما في ذلك توفير الوحدات والتعامل مع عمليات الاستبدال والترحيل، بالإضافة إلى استقبال الضيوف وغيرها من الخدمات الفندقية.

وتمّ هذا التوقيع خلال احتفال خاص ومثّل الطرفين كل من رئيس مجلس إدارة شركة منشآت للمشاريع العقارية **فؤاد الحمود**، وأحد مالكي ورئيس شركة أكور **جيرارد بيليسون**، بحضور السفير الفرنسي في دولة الكويت.


فؤاد الحمود

وأشار **الحمود** إلى أن هذا الحدث يعدّ علامة بارزة لكل من الشركتين نظراً لحجم الوحدات المتاحة في برج زمزم والقطاعات الواسعة التي ستتمتّع بها، ونظراً للنظام التشغيلي الجديد المتميّز لأجنحة برج زمزم الفندقية والذي استحدثته الشركتان، والذي يعتبر ابتكاراً متميّزاً في مجال تشغيل الفنادق، بحيث تتضمّن هذه الصيغة التعامل مع نظام صكوك الانتفاع وتحقيق الأهداف المشتركة للمالك والمشغّل.

يذكر أن شركة "منشآت" قد طوّرت صيغة الانتفاع للتعامل مع المشاريع العقارية في مجال الإقامة وتوفير الخدمات السكنية بشكل عصري متوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، بحيث يمثّل كل صك وثيقة أو سنداً يثبت لمالكه الحق في الانتفاع بأحد الأجنحة الفندقية في برج زمزم لمدة محدّدة من السنة ولسنوات عدة معلومة، مقابل ثمن الصك الذي يسدّد مقدماً ولمدة واحدة، ويمنح حامله ملكية تامة تخوّله حق الاستخدام والبيع والإهداء والاستثمار والتوريث.

كلفة الشحن تعيق الصادرات الأردنية إلى العراق

دعا رئيس مجلس إدارة غرفة صناعة الأردن **د. حاتم الحلواني** إلى تذليل الصعوبات التي تعيق حركة الصادرات الأردنية إلى العراق، والناجمة عن ارتفاع أجور الشحن بين البلدين.

وأوضح أن ذلك أدى إلى إحجام عدد كبير من التجار والمستوردين العراقيين عن الاستيراد من الأردن والبحث عن مصادر أخرى، ودعا الى اتخاذ إجراءات خاصة لتشجيع الشاحنات العراقية على نقل البضائع الأردنية إلى العراق.


د. حاتم حلواني

يذكر أن الصادرات الأردنية إلى العراق شهدت العام الماضي نمواً قياسياً، إذ تجاوزت في مجملها 500 مليون دولار، مقارنة بـ 320 مليوناً العام 2003. وقد بلغت هذه الصادرات نسبة 36 في المئة من مجمل صادرات المملكة إلى الدول العربية ونحو 15 في المئة من مجمل الصادرات إلى دول العالم.

28 مليون دولار أرباح "القابضة المصرية الكويتية"


ناصر الخرافي

حقّقت الشركة القابضة المصرية الكويتية، الذراع الاستثمارية لمجموعة الخرافي في مصر، قفزة في أرباحها تقدّر بنحو 20 في المئة خلال العام 2004، ليبلغ صافي ربح الشركة 28,2 مليون دولار.

وقررت الجمعية العمومية للشركة توزيع عائدات على الأسهم بنسبة 15 في المئة كأرباح نقدية (10 سنتات للسهم الواحد)، إلى جانب أسهم مجانية بنسبة 5 في المئة.

واعتبر رئيس مجلس إدارة الشركة **ناصر الخرافي** أنّ نتائج العام 2004 تعتبر امتداداً لنتائج أعمال الشركة خلال السنوات الماضية، حيث بلغ إجمالي أرباحها منذ بداية نشاطها في العام 1998 نحو 166 مليون دولار، بعائد بلغ 122 في المئة من رأس مالها المدفوع.

وقال أنّ إجمالي توزيعات الشركة منذ بداية النشاط متضمنة توزيعات العام 2004 بلغ 75,6 في المئة، بعائد قدره 62,5 في المئة على رأس المال المدفوع، إضافة إلى 10 في المئة كأسهم مجانية.

وأكّد أنّ مناخ الاستثمار الآمن والإجراءات الجديدة للحكومة المصرية ساهمت في زيادة أعمال الشركة في مجالات الغاز الطبيعي والبتروكيميائيات.

ومن جهته قال العضو المنتدب للشركة **معتز الألفي** أنّ الشركة مستمرة في سياستها لجلب التكنولوجيا العالمية إلى مصر من خلال عقود الشراكة مع المؤسسات العالمية حيث قامت العام الماضي ببيع 15 في المئة من أسهم "الوطنية للغاز" "ناتجاس" إلى شركة GALL الهندية، كما شاركت شركة شل البريطانية في مشروعات عدّة للغاز والطاقة وشركة جارديان العالمية في مشروع المصرية للزجاج المسطّح.

أنطوان مسعد:
صناديق التحوّط أمام مفترق تاريخي

أكّد رئيس "مان إنفستمنتس" في الشرق الأوسط وأفريقيا **أنطوان مسعد** أنّ قطاع صناديق التحوّط مُقبل على مرحلة من الدمج، متوقعاً أن يستمر نمو طلب المؤسسات العربية على منتجات التحوّط خلال العقد المقبل. ولفت إلى أن القطاع استقطب 150 مليار دولار خلال العام 2004، ليصل حجمه إلى أكثر من تريليون دولار؛ علماً أن شركته تُدير نحو 42 مليار دولار حول العالم، بينها أكثر من 5 مليارات دولار من المنطقة العربية.

مسعد الذي كان يتحدّث في افتتاح مؤتمر الشرق الأوسط الدولي السادس لصناديق التحوّط في دبي، أشار إلى أن قطاع الاستثمارات البديلة يقف عند مفصل تاريخي مهم، سيتحوّل فيه من قطاع مزدهر لكي يصبح من المقوّمات الأساسية لقطاع إدارة الأصول؛ "وستشهد السنوات الخمس المقبلة المزيد من التنظيم والاندماج وتوحيد المعايير في مجال تقنية المعلومات والتبليغ والإفصاح والشفافية، بالإضافة إلى زيادة المنتجات الاستثمارية المطوّرة لمناطق بعينها. وسيكون على موفّري صناديق التحوّط التكيّف مع هذه البيئة الجديدة، ووحدها الشركات القادرة على الاستثمار في الأبحاث وفي تطوير المنتجات وفي اكتشاف أسواق وفرص جديدة ستجتاز هذا التحوّل بسلام وتواصل أعمالها بقوة".


أنطوان مسعد

وختم **مسعد**: "نتوقع أن يرفع المستثمرون العرب في الوطن العربي استثماراتهم في صناديق التحوّط لما بين 8 و10 في المئة من قيمة أصولهم خلال العقد المقبل. وينسجم ذلك مع التطوّرات الملحوظة في الولايات المتحدة الأميركية التي تُعتبر أكثر أسواق صناديق التحوّط تطوّراً في العالم؛ والجزء الأكبر من هذه الاستثمارات سيكون من خلال الجهات الثالثة، مثل صناديق صناديق التحوّط، مع قيام المستثمرين بإيكال عملية اختيار الاستثمارات وإدارة المنتجات لجهات خارجية".

فرنسَبنك مجدّداً عضو
في مجلس الإدارة الإقليمي لـ ماستركارد

شارك **نديم القصّار** ممثلاً فرنسبنك في الاجتماع السنوي لمجلس إدارة "ماستركارد العالمية" لمنطقة جنوب آسيا والشرق الأوسط وإفريقيا (SAMEA) الذي تم تنظيمه في الفترة الأخيرة في كيبتاون (Capetown) بجنوب أفريقيا. وجاء ذلك، بعدما اختارت شركة "ماستركارد العالمية" فرنسَبنك عضواً في مجلس إدارة SAMEA.

ويذكر أن مجلس إدارة SAMEA الذي أسّسته "ماستركارد العالمية" كمجلس إقليمي تابع لها في العام 1996، يضم في عضويته ثلاثة عشر مديراً ومسؤولاً تنفيذياً من دول المنطقة الذين لهم مسؤوليات إدارية عالية في كبرى المؤسسات المصرفية والمالية المحلية، إلى جانب كبار المسؤولين من ماستركارد.

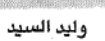
وهذه هي المرة الثانية الذي يتم اختيار فرنسَبنك، المصرف اللبناني الوحيد، عضواً في مجلس إدارة ماستركارد العالمية لمنطقة جنوب آسيا والشرق الأوسط وإفريقيا، حيث كان قد اختير للمرة الأولى في العام 2001.

و**نديم القصّار** يشغل إلى جانب منصبه كنائب لمدير عام فرنسَبنك، وظائف قيادية عدة على صعيد مجموعة فرنسَبنك وأيضاً على الصعيد اللبناني عموماً. فهو أيضاً رئيس مجلس إدارة "فرنسَبنك للأعمال" وهو أيضاً عضو في مجلس إدارة جمعية مصارف لبنان.

وقال **القصّار**: "إن هذا الاختيار، وللمرة الثانية، يأتي تتويجاً لدور مصرفنا الرائد في تطوير وتنمية بطاقات الدفع في المنطقة والعالم. كما أنه يدعم ستراتيجية عملنا التي ترتكز على مواصلة مبادرات التجديد والابتكار في نشاط بطاقات الائتمان عندنا من أجل تلبية الاحتياجات والمتطلبات المتطورة لزبائننا بخدمة مميزة وبأفضل الشروط."

كيوتل:
دور كبير في التنمية الاجتماعية





وليد السيد

تتخطى كيوتل دورها كمزوّد للاتصالات السلكية واللاسلكية ولخدمات الإنترنت والكابيل التلفزيوني في قطر، لتلعب دوراً مهماً في تنمية المجتمع القطري في سياق ما تراه "المسؤولية الاجتماعية" للمؤسسات والشركات. فقد أنفقت كيوتل مؤخراً نحو 45 مليون ريال في مجالات الصحة والتعليم والبحوث والثقافة والرياضة، وذلك حسب مدير إدارة العلاقات العامة في كيوتل، **وليد السيد**.

وأهم ما قامت به الشركة في المجال التعليمي كان افتتاح مدينة كيوتل للإنترنت للأطفال في صيف 2003، ليتعلموا، مجاناً، التعامل مع أجهزة وبرامج الكمبيوتر وخصوصاً الإنترنت بطرق تدمج العلم والمتعة. أما في مجال الأبحاث فيقول السيد أن كيوتل توفّر الدعم لجامعة قطر لإجراء دراسة حول تأثير الشعاع الكهرومغناطيسي للتكنولوجيا اللاسلكية إضافة إلى تزويد أحد مختبراتها بأحدث الأجهزة. ويضيف: "سنظل على اتصال مباشر ووثيق مع الجامعة لمعرفة أي مجالات أخرى يمكن المساهمة فيها."

وفي المجال الصحي، زوّدت كيوتل مستشفى حمد والمستشفى النسائي بأفضل أنظمة الاتصالات Switching System، كما ساهمت بنحو 10 ملايين ريال لبناء مركز الشفلح للأطفال ذوي الاحتياجات الخاصة.

ويقول السيد: "تقدم كيوتل حسماً بنسبة 50 في المئة على أي خدمة يستعملها قطاعي التعليم والصحة وخصوصاً الاشتراك بخدمات الإنترنت. وهذا يعني أن كيوتل لا تبغي الربح عند تقديم خدماتها لهذين القطاعين بل هدفها هو تقديم الدعم والمساهمة في التنمية."

مبارك الحساوي

مبارك الحساوي

غيّب الموت خلال الشهر الماضي رجل الأعمال والاستثمار الكويتي المرحوم **مبارك عبد العزيز الحساوي** عن عمر يناهز الـ 80 عاماً.

وكان للمرحوم **مبارك الحساوي** إسهامات وطنية حيث اختير عضواً في المجلس التأسيسي الذي كان نواة للحياة النيابية والديموقراطية في الكويت، كما تمّ انتخابه مرتين عضواً في مجلس الأمة في دورتي 1967 و 1971، كما ساهم في وضع دستور الكويت.

ويعدّ **الحساوي** واحداً من أكبر المستثمرين في القطاع العقاري الذي بدأه منذ أوائل الخمسينات، وله استثمارات عقارية متنوّعة في: الشارقة، دبي، لبنان والسعودية وفي العاصمة البريطانية لندن.

الاقتصاد والأعمال تتوجّه من أسرة الفقيد بأحر التعازي سائلة له الرحمة والسلوان.

تصحيح أخطاء

عمرو الدباغ — د. صالح الحميدان — وليد السيد

ورد في العدد السابق من **الاقتصاد والأعمال** (العدد 303 تاريخ آذار/ مارس 2005) أخطاء غير مقصودة نورد تصحيحها في الآتي:

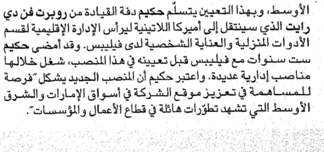
– ورد في الصفحة 58 خطأ لجهة اسم وصورة رئيس الهيئة العامة للاستثمار، والصحيح هو أن الرئيس الحالي هو الأستاذ **عمرو الدباغ** وليس الأمير **عبد الله بن فيصل بن تركي**.

– ورد في الصفحة 68 خطأ في وظيفة الأستاذ **فيصل علوان** على أنه مدير عام الشركة العربية للاستثمار، والحقيقة أن المدير العام هو **د. صالح الحميدان**، في حين أن الأستاذ **فيصل علوان** هو مدير عام الوحدة المصرفية الخارجية في البحرين، التابعة للشركة العربية للاستثمار التي مقرها الرياض.

– ورد في الصفحة 44 خطأ في كلام إحدى الصور المتعلقة بتسليم جوائز النجاحات الخليجية؛ فالذي تسلّم الجائزة نيابة عن شركة كيوتل القطرية هو الأستاذ وليد السيد وليس **د. ناصر معرفيه**.

لذلك، اقتضى التوضيح مع الاعتذار من المعنيين بهذه الأخطاء غير المقصودة.

لويس حكيم رئيساً لمجلس إدارة فيليبس الشرق الأوسط



أعلنت فيليبس للإلكترونيات الشرق الأوسط وأفريقيا عن تعيين **لويس حكيم** رئيساً لمجلس الإدارة في منطقة الشرق الأوسط، وبهذا التعيين يتسلّم حكيم دفة القيادة من **روبرت فن دي رايت** الذي سينتقل إلى أميركا اللاتينية ليرأس الإدارة الإقليمية لقسم الأدوات المنزلية والعناية الشخصية لدى فيليبس. وقد أمضى حكيم ست سنوات مع فيليبس قبل تعيينه في هذا المنصب، شغل خلالها مناصب إدارية عديدة. واعتبر حكيم أن المنصب الجديد يشكل "فرصة للمساهمة في تعزيز موقع الشركة في أسواق الإمارات والشرق الأوسط التي تشهد تطوّرات هائلة في قطاع الأعمال والمؤسسات".

3 مرشحين من تونس والأردن والسعودية

"أزمة" تعيين أمين عام للغرفة العربية البريطانية

تعيين أمين عام جديد للغرفة العربية البريطانية لم يتمّ حسمه حتى الآن رغم مضي أكثر من عامين على استقالة الأمين العام السابق للغرفة **عبد الكريم المدرس**؛ ورغم مضي أكثر من عام على اتخاذ مجلس الاتحاد العام للغرف التجارية العربية في دورته التي عقدها في دمشق في شهر آذار / مارس من العام الماضي، قرار بالموافقة على توصية اللجنة المشكلة من ممثلي غرف الجزائر، قطر، الكويت، مصر، المغرب والأمين العام للاتحاد بترشيح **د. محمد العمادي** (أردني) لمنصب الأمين العام لغرفة التجارة العربية البريطانية. وفي حال تعذر ذلك يحل محله **محمد جاسم الشتي** (البحرين) على أن تتم إجراء مقابلة شخصية للمرشح مع لجنة تضم رئيس الاتحاد ونائبيه والأمين العام للاتحاد ويكون قرار هذه اللجنة بالترشيح نافذاً.

و**د. العمادي** هو واحد من ثلاثة مرشحين تقدموا بطلبات ترشيحاتهم للمنصب، هم إضافة إلى **د. العمادي والشتي، ومصطفى الحجيلان** (سعودي) الذي استبعدت اللجنة المكلفة ترشيحه.

وقد اجتمعت لجنة الرؤساء في آخر أيار/ مايو 2004 في بيروت وقابلت **د. محمد العمادي** وأطلعت على الترشيحات الأخرى، وارتأت اللجنة أخذ وقت كاف لتدارس الأمر قبل اتخاذ قرار نهائي نظراً لوجود تقارب كبير في مؤهلات المرشحين للمنصب.

وقبيل انعقاد الدورة (98) لمجلس الاتحاد التي عُقدت في مسقط في شهر تشرين الأول/ أكتوبر من العام الماضي، جرت مشاورات جانبية بين الجهات المرشحة بقصد التوصل إلى تسمية مرشح واحد من بين المرشحين الثلاثة، ولكن هذه المشاورات لم تُسفر أيضاً عن نتيجة.

وفي شهر تشرين الثاني / نوفمبر من العام الماضي تلقّت الأمانة العامة للاتحاد كتاباً من سفير دولة الإمارات العربية المتحدة في لندن **عيسى صالح القرق** بصفته عميداً لمجلس السفراء العرب أعرب فيها عن أمل السفراء العرب بأن تتم عملية اختيار المرشح في أقرب وقت ممكن، وجاء في الرسالة أنّ لدى مجلس السفراء العرب في لندن رأياً شبه موكد بأن يكون الأمين العام الجديد من دولة تساهم بالجزء الأكبر من موارد الغرفة.

وكان من المفترض أن يتم البت بالترشيح بشكل نهائي في الدورة (99) لمجلس الاتحاد التي كان مقرراً عقدها في بيروت أوائل شهر آذار/ مارس الماضي، وتمّ تأجيلها بسبب الظروف المؤلمة التي نتجت عن استشهاد الرئيس **رفيق الحريري**.

وتلقّت الأمانة العامة كتاباً من رئيس الغرفة العربية البريطانية **روجرز تومكيز** يعرب فيها عن الحاجة إلى الإسراع بتسمية الأمين العام للغرفة لأنه لا يجوز أن تبقى الغرفة من دون أمين عام لمدة تزيد على سنة ونصف السنة.

وأكّد **تومكيز** في كتابه أنه في حال عدم التوصل إلى قرار بشأن تسمية مرشح لمنصب الأمين العام، وفي حال عدم حصول ذلك قبل حلول نيسان / أبريل 2005 فإنه يعتزم دعوة المرشحين إلى لندن لإجراء مقابلة معهم من قبل لجنة خاصة تضم رئيس الغرفة ونائبه في فترة أقصاها النصف الثاني من نيسان/ أبريل 2005 بغية اختيار واحد منهم وإبلاغ مجلس الاتحاد بذلك.

هذه "التطورات" استدعت اتصالات ومشاورات سريعة بين الأمانة العامة للاتحاد والغرف العربية بغية عقد اجتماع لمجلس الاتحاد، فاقترحت الكويت عقد الاجتماع فيها وأبدت تونس والأردن استعدادهما لاستضافة الاجتماع.

إلاّ أنّ غالبية الغرف العربية التي تمتّ استشارتها، أبدت رغبتها بإبقاء بيروت مكاناً لعقد الاجتماع لاعتبارات عدة أبرزها الوفاء لذكرى الشهيد الرئيس **رفيق الحريري** والتدليل على استمرار تمسك رجال الأعمال العرب بالدور الذي تلعبه بيروت على الصعيد الاقتصادي.

وعلى هذا الأساس بات من المتوقع عقد هذا الاجتماع في بيروت في مطلع أيار / مايو المقبل لحسم موضوع اختيار الأمين العام الجديد للغرفة العربية البريطانية.



عبد الحميد شومان

البنك العربي يستقبل مجموعة إستثمارية قطرية

إستعرض مدير عام البنك العربي **عبد الحميد شومان** مع ممثلي مجموعة استثمارية قطرية زارت الأردن مؤخراً، آفاق الإستثمار في المملكة، وضم الوفد القطري **محمد عبد الله أحمد طوار الكواري** صاحبي مجموعة وست غلف غروب الاستثمارية اللذين كانا قد التقيا جلالة الملك عبدالله الثاني.

واعتبر **شومان** أن الأردن بفضل سياسات الانفتاح والإصلاح أصبح بيئة جاذبة للاستثمار ومحط اهتمام المجموعات الاستثمارية العربية والأجنبية، مؤكداً أن البنك العربي يدعم بقوة هدف جذب الاستثمار.

وعبّر **شومان** عن إيمان القطاع المصرفي الأردني بأن تحقيق التقارب بين المجموعات الاستثمارية والمصرفية العربية مهمة لها الأولوية خصوصاً في ظل التحديات التي تواجه عملية التنمية الاقتصادية في العالم العربي. كما عبّر عن إيمان البنك العربي بأن توطين الاستثمارات العربية في الدول العربية هي نقطة الانطلاق للتواصل والتلاقي مع الاقتصاد العالمي.

ومن جانبه أشاد **محمد أحمد الكواري** بما لمسه من أجواء مناسبة للاستثمار في الأردن معتبراً أن زيارته إلى عمان هي خطوة باتجاه تعزيز العمل العربي المشترك. وقال إن مجموعته تخطط لإقامة سلسلة مشاريع في الأردن في قطاع التجارة والسياحة.

"ميدل ايست كابيتال غروب" خطة للتوسّع عربياً

باشرت شركة "ميدل إيست كابيتال غروب" (MECG) إحدى أولى الشركات المالية التي تأسست في بيروت أواسط تسعينات القرن الماضي – تنفيذ ستراتيجية متكاملة للمرحلة المقبلة ترمي إلى التوسّع عربياً بصورة عامة وخليجياً بصورة خاصة. وجاءت هذه الستراتيجية نتيجة لدراسات معمقة استغرقت أشهراً عدّة لاسيما بعد أن تولى إدارة الشركة **وليد مسلّم** الرئيس التنفيذي والمدير العام. وتشكّل هذه الستراتيجية مرحلة جديدة من عمر الشركة بعد مرحلة أولى اتّسمت بالتركيز على السوق اللبنانية.

ويأتي هذا التوجّه العربي للشركة نتيجة لضيق السوق المحلية سابقاً وحالياً ولفرص الاستثمار والأعمال المحدودة، ما دفعها إلى توسيع رقعة نشاطها الذي سيتطلب منها وجوداً مباشراً ربما في السعودية أو في دبي أو في البحرين.

وترتكز "ميدل إيست كابيتال غروب" في خطتها الجديدة على عاملين أساسيين يتمثلان في امتلاك الشركة قاعدة واسعة ومتنوّعة من المساهمين العرب، إضافة إلى مؤسسة التمويل الدولية "IFC" التابعة للبنك الدولي. وكذلك امتلاك الشركة لخبرات متراكمة في صناعة الخدمات المالية والاستثمارية.

الرئيس التنفيذي والمدير العام لشركة "ميدل إيست كابيتال غروب" **وليد مسلّم** تحدّث إلى "الاقتصاد والأعمال" مشيراً إلى أن توسّع الشركة باتجاه المنطقة العربية يحمل أربعة عناوين أساسية تعكس توجهاتها والقطاعات التي سيتم التركيز عليها. وحدد مسلّم هذه القطاعات من خلال الآتي:

أولاً، الصيرفة الاستثمارية: وهي تشمل الخدمات الاستثمارية كافة على مستوى الشركات، وتشمل العديد من الخدمات كالاستثمارات وخدمات التمويل والتسنيد والرسملة والإصدارات ودراسات الجدوى وإعادة الهيكلة. ومما لا شك فيه أن خبرة الشركة في هذه المجالات وتنوّع قاعدة مساهميها سيمكنانها من العمل في قطاعات مختلفة ومن إيجاد فرص الأعمال المجزية.

ثانياً، التطوير العقاري: الاهتمام بمختلف النشاطات العقارية استجابة للفورة العقارية التي تشهدها المنطقة. وسيكون نشاط الشركة في هذا المجال متنوعاً بدءاً بطرح صندوق للاستثمار العقاري سيتم تنفيذه خلال أشهر مع شركة كولوني كابيتال العالمية (Colony Capital) وبقيمة 250 مليون دولار، إضافة إلى الدخول في مشاريع تطوير العقارات، وشراء ديون مصرفية مقابل عقارات غير منتجة. وقال مسلّم أن التركيز في هذا المجال سينصب على دبي وقطر ولبنان وتركيا ومصر والمغرب.

ثالثاً، البنية التحتية: تتوجّه الشركة إلى العمل في مجال مشاريع البنية التحتية بالتعاون مع شركة عالمية ذات سمعة مرموقة بحيث يتم إنشاء شركة متخصصة لهذه الغاية مناصفة بين "الميدل إيست كابيتال غروب" والشريك العالمي. وستعمل هذه الشركة بمفهوم حديث يقوم على دراسة المشروع سواء في الكهرباء أو المياه أو غيرهما، والاستعانة بشركات متخصصة لتأمين التصاميم والتمويل والتشغيل.

رابعاً، إدارة الأصول: وتدخل الشركة هذا المجال بالتعاون مع مصرف يو. بي. أس UBS، لاجتذاب المستثمرين الراغبين في توظيف أموالهم إما بطريقة إدارتها من قبل الشركة أو إدارتها مباشرة بعد تلقي الاستشارة والنصح منها. وتستهدف الشركة من خلال إدارة الأصول أسواقاً معينة وشرائح محددة: فمن حيث الأسواق سيتم التركيز في المرحلة الأولى على لبنان وسورية والأردن، حيث ثمة طلب في هذه الأسواق يمكن تلبيته. أما على صعيد الشرائح، فتعتزم الشركة التركيز على أصحاب الثروات متوسطة الحجم في البدء ومن ثم الكبيرة.

وأكد مسلّم أن الشركة في توجّهها هذا ترتكز على رأس مال كاف لا تزال محافظة عليه وعلى كوادر كفوءة ستسعى إلى تعزيزها، مشيراً إلى أن مشاركتها مع شركات عالمية ستوفر لعملها الاختصاصات المطلوبة، إذ أن أي شركة مالية لا يمكنها تأمين كوادر متخصصة في المجالات كافة. ■

MECG في لبنان

على الرغم من أن الشركة ركّزت في الفترة الأولى على السوق اللبنانية ذات الفرص المحدودة فإنها حقّقت نجاحات في عدد من النشاطات التي قامت بها وأبرزها:

1– تولي عملية دراسة شركة "ريمكو" للسيارات (رسامني/ يونس) وطرح قسم من أسهمها للاكتتاب العام وإدراجها في بورصة بيروت.

2 – طرح اكتتاب اسهم مصارف لبنانية عدّة من ضمنها بنك بيروت.

3 – المساهمة في تأسيس شركة ريجينال كابيتال فاينانس كومباني (RCFC).

4– المساهمة في تأسيس شركة RECO / Homeline.

5 – وتوجّت الشركة نشاطها في لبنان مؤخراً بإنجاز عملية تسنيد بقيمة 20 مليون دولار لصالح شركة رسامني يونس للسيارات وهي أكبر صفقة تسنيد في لبنان وإحدى أكبر الصفقات في المنطقة. وقد تولّت الشركة إصدار شهادات التسنيد استناداً إلى قانون العقود الائتمانية.



وليد مسلّم


الاجتماع الأخير للمجلس الأعلى السوري اللبناني

لبنان- سورية

هل يصلح الاقتصاد ما تفسده السياسة؟

كتب بهيج أبوغانم

عندما سُئل وزير الدفاع الروسي **سيرغي ايفانوف** عن رأيه في الحركة الديموقراطية التي شهدتها أوكرانيا قبل أشهر وأدت إلى فوز المعارضة المناهضة للسياسة الروسية، قال: "إنّ أوكرانيا تغيرت فيها أشياء لكنها ما زالت في مكانها..."، للدلالة على أن الجغرافيا هي قدر وليست خياراً، وللدلالة على أن الجغرافيا ثابتة بينما السياسات تتبدل والأفراد يتغيرون.

نسوق واقع أوكرانيا جارة روسيا، مع التأكيد بأن لبنان ليس أوكرانيا، فلكل بلد ظروفه وخصوصيته. ولكن للتأكيد أيضاً بأن ما بين لبنان وسورية من تاريخ وجغرافيا وعلاقات ضاربة في التاريخ هو أقوى بكثير مما هو قائم بين أوكرانيا وروسيا.

قد يقول البعض أنّ أي كلام عن العلاقات السورية اللبنانية سابق لأوانه في ظل الأجواء السائدة وفي غمرة الانفعالات وردود الفعل التي برزت خلال الأسابيع الماضية ضمن تداعيات اغتيال رئيس الوزراء السابق الشهيد **رفيق الحريري** وما رافقها من تطورات في مقدمها بدء انسحاب الجيش السوري من لبنان؛ غير أنّ الواقع، يحتم الشروع في سعي حثيث وموضوعي وهادئ من أجل رسم ملامح جديدة للعلاقات السورية اللبنانية.

المصالح أقوى

فهذه العلاقات هي قدر البلدين، وهي مستقبلهما الثابت، أما ما حصل ويحصل في هذه المرحلة فهو غيمة صيف. وإن كانت كثيفة وملبدة، وينبغي أن لا تحجب الواقع وأن لا تدفع إلى مسار يجافي عمق العلاقات التاريخية التي تجمع ما بين الشعبين الشقيقين.

وليس من المفيد العودة إلى العقود الثلاثة الماضية إلاّ بمقدار ما ينبغي الإفادة من التجربة واستخلاص العبر والدروس بهدف نسج علاقات جديدة قائمة على الصراحة والشفافية والندية وعلى الاحترام المتبادل. وكما كنا ندعو باستمرار، فإنه ينبغي في إطار التأسيس لعلاقات لبنانية سورية جديدة، التركيز على المصالح الحقيقية الكامنة بين البلدين، أكثر من التركيز على السياسة؛ فالمصالح هي الثابتة والسياسة عرضة دائماً للتبدل. والمصالح عندما تتشابك وتتجذر تغدو مرتكزاً للسياسة وضماناً لاستقرارها، وسبيلاً لإيجاد صيغ لها قادرة على احتضان المصالح المتبادلة وتطويرها.

من هنا، فإن المطلوب، وبإلحاح، في الفترة المقبلة إخراج هذه العلاقة من كل الاعتبارات السياسية الظرفية. بدءاً بالقرار 1559 وانتهاءً بما سبق ورافق وأعقب عملية انسحاب الجيش السوري من لبنان.

إن العمل على نسج علاقات جديدة بين البلدين الجارين يفترض تجاوز الانفعالات والتشنجات وردود الفعل. فإلى هذه الظواهر المؤسفة والمسيئة، من المهم الالتفات إلى الكثير من المواقف والتصريحات التي استنكرت مثل هذه السلوكيات، وشددت الحرص على بناء علاقات صحية وبناءة ومميزة. فمعظم رموز المعارضة اللبنانية، أكّدوا على رفض العداء لسورية بلداً وشعباً، كما أكّدوا على رفضهم لرئيس جمهورية يكون ضد سورية، ولمجلس نيابي يضمر العداء لها.

إنها مسؤولية البلدين في آن. بل مسؤولية المسؤولين والقوى

الحيّة في كل من البلدين للعمل معاً وللتحاور بعقلانية وهدوء وبموضوعية وواقعية لإعادة المياه إلى مجاريها، ولإعادة الحياة إلى الشرايين الكثيرة التي تربط بين البلدين. ومرة ثانية، لا بد من التركيز على المصالح، أي على العلاقات الاقتصادية القائمة بغية تطويرها وترسيخها "فالجار قبل الدار" مثل واقعي ومؤكد، ورحم الله من قال قبل أكثر من 50 عاماً: "لبنان وسورية... هذه الواو" الكافرة.

الاتفاقات المعقودة

وفي سبيل بناء علاقات جديدة بين البلدين، لا بد من الانطلاق من جملة الاتفاقات الكثيرة المعقودة والمبرمة بين البلدين في إطار المجلس الأعلى السوري اللبناني واللجان المنبثقة عنه. فهذه الاتفاقات لا بد من إعادة النظر فيها بتعمّق بغية الإبقاء على الصالح والمفيد منها، وتعديل ما ينبغي تعديله. وثمة عدد من الاتفاقات المعقودة يصلح أن يشكل إطاراً ملائماً للتعاون المشترك، لا سيما الاتفاقات التي تم توقيعها أوائل هذا العام، والتي أزالت كل العقبات الأساسية القائمة أمام التبادل التجاري، لا سيما لجهة إلغاء اللوائح السلبية والإستثناءات التي كانت عالقة.

غير أن الأهم من الاتفاقات نفسها، هو تطبيقها ووضعها موضع التنفيذ لكي يتمكن القطاع الخاص في البلدين الاستفادة من تسهيلاتها ومن حوافزها وإعفاءاتها. فالمأخذ على مجموعة الاتفاقات أنها بقيت، وفي معظمها، حبراً على ورق. بحيث ظل التبادل والتعاون محكوماً بعلاقات سياسية طغى عليها في الغالب الطابع الشخصي من هنا أو من هناك.

ومما لا شك فيه أن الاتفاقات، على أهميتها، تبقى من دون نتائج عملية ما لم تترجم على الأرض من خلال القطاع الخاص وعبر مبادراته المختلفة؛ ولا بد في هذا المجال من التأكيد على أهمية الدور الذي يمكن أن يلعبه القطاع الخاص في كل من البلدين، وأن تتوافر له المناخات الملائمة والشروط المناسبة من أجل تأسيس قاعدة من المصالح المتبادلة والمشتركة.

مجالات متنوّعة

والواقع أن ما يميز البلدين المتجاورين هي تلك المجالات الواسعة والمتنوعة للتعاون، والتي يمكن أن تشمل كافة النشاطات الاقتصادية.

فعلى صعيد الاستثمار، ثمة مجالات عدة لقيام مشاريع مشتركة في البلدين، شرط تأسيسها على أُسس تجارية بحتة، وأن تنطلق من اعتبارات السوق. وإذا كان الاستثمار السوري متاحاً في لبنان بسبب الانفتاح الاقتصادي ومرونة التشريعات والقوانين، فإن الاستثمار اللبناني في سورية لا يزال متواضعاً وفي الإمكان تفعيله بعد أن تتمكن سورية من تحقيق المزيد من خطوات الانفتاح والتحرير والتسهيل على المستوى الاقتصادي. وهذه الخطوات مطلوبة ليس من أجل الاستثمارات اللبنانية بل من أجل الاستثمارات السورية والعربية والأجنبية. ولا شك في أن توفير المناخات المناسبة من شأنه أن يستقطب مشاريع مختلفة، إنتاجية أو خدمية، ترتكز على سوق مشتركة يتجاوز تعدادها الـ20 مليون نسمة، كما ترتكز على التكامل بين البلدين في المزايا والخُبرات والقدرات.

التعاون المصرفي

وعلى الصعيد المصرفي، فإنّ التعاون بين البلدين قائم منذ نحو عامين، وبدأ يؤتي ثماره. فقانون المصارف الخاصة في سورية سمح لغاية الآن بإنشاء مصرفين لبنانيين في سورية باشرا العمل منذ أوائل العام 2004، كما باشرا الانتشار عبر فروعهما في مدن ومناطق سورية مختلفة. ويشار إلى أن السلطات السورية منحت مؤخراً رخصة ثالثة لمصرف لبناني، إضافة إلى طلبات عدة تقدمت بها بعض المصارف اللبنانية الأخرى.

وأهمية التوسع المصرفي اللبناني باتجاه السوق السورية لا يكمن في نقل الرساميل والخبرة وحسب، بل أنه يجلب معه استثمارات خارجية، الأمر الذي يساهم بصورة أسرع في تطوير العمل المصرفي السوري ليلعب دوره كقاطرة للانفتاح الاقتصادي بصورة عامة ولجذب الاستثمار إلى مختلف القطاعات في سورية. وهنا، يجدر التوقف عند الرخصة المصرفية الثالثة التي منحتها السلطات السورية لأحد المصارف اللبنانية خلال الأيام القريبة الماضية وفي ظل الأجواء الملبدة بين البلدين. وإن دل ذلك على شيء فإنما يدل على أن المصالح أقوى من كل الرياح السياسية التي قد تعصف من وقت إلى آخر، كما أنه يدل على أن الاقتصاد قادر على أن يصلح ما قد تفسده السياسة.

التبادل التجاري

أما على الصعيد التجاري، فإن إمكانات التعاون كبيرة ومتنوعة لا سيما بعد إلغاء معظم الإستثناءات المفروضة على بعض السلع، إضافة إلى أن البلدين باشرا تطبيق اتفاقية منطقة التجارة الحرة الكبرى. ومما لا شك فيه أن ثمة مجالاً لتطوير التبادل التجاري، حيث هناك سلع لبنانية قادرة على دخول السوق السورية وتلبية متطلباتها، وفي المقابل هناك سلع سورية يمكنها دخول السوق

العطري: ينبغي تجاوز الانفعالات

انعقد في دمشق خلال شهر آذار/مارس الماضي اجتماع لمجلس رجال الأعمال اللبناني السوري الذي تداول في التطورات الراهنة وانعكاساتها على الأوضاع الاقتصادية في البلدين. رئيس مجلس الوزراء السوري د. ناجي العطري تحدّث أمام وفد رجال الأعمال الذي زاره فقال:

"إنّ العلاقات اللبنانية السورية هي علاقات تاريخية قائمة على روابط أخوية وعائلية. لقد حصلت أخطاء ينبغي أن نتداركها، وتدارك الأخطاء لا يعني القضاء على العلاقات المشتركة بل تصحيحها. فهناك موضوع العمالة حيث كانت هناك شكوى من عدم تنظيمها، ولكن هناك أكثر من 75 ألف لبناني يعملون في سورية حيث أن قطاع الاتصالات والمعلوماتية في سورية يقوم على عاتق اللبنانيين وجلهم من المهندسين والفنيين، ومن أصحاب الرواتب العالية نسبياً".

وأضاف العطري: "هناك لبنانيون لديهم استثمارات في سورية وفي قطاعات عدة، وهناك سوريون لديهم استثمارات في لبنان. لذا لا يجوز التأثير على هذه المصالح المشتركة نتيجة انفعال من هنا أو انفعال من هناك. كما أن للقطاع المصرفي اللبناني دوراً كبيراً في تطوير القطاع المصرفي".

واعتبر رئيس مجلس الوزراء السوري أن على رجال الأعمال في البلدين مسؤولية كبرى في إقامة المشاريع المشتركة، وبالإمكان إقامة منطقة تجارة حرة مشتركة، وينبغي استكمال خطوات إنشاء مصنع التبغ. وأشار أيضاً إلى إزالة اللوائح السلبية للسلع المتبادلة.

وختم: "الرغبة في إبقاء العلاقات الاقتصادية على زخمها موجودة لدى الطرفين وعلينا تفعيلها، ولا يجوز أن نضحي بمصالح البلدين من أجل أخطاء ظرفية، بل علينا الانطلاق لتصحيح هذه الأخطاء وتنظيم العلاقات على أُسس تراعي مصلحة البلدين".

لم يكن الموضوع يوماً، لدى العقلاء، متعلقاً بانسحاب سوري من لبنان وإنما بتصويب للعلاقة اللبنانية – السورية بعد أن انحرف بها وأساء إليها الشطط الأمني من الجانبين.

العلاقات اللبنانية –السورية تبقى فوق الجدل السياسي كله، ذلك لأنها محكومة بعدد من الاعتبارات التاريخية والجغرافية والقومية والسياسية التي قد تتغير بعض وجوهها أو وتائرها من دون أن تتغير أركانها الأساسية الواضحة.

والأهم من ذلك أن ثمة علاقات اقتصادية مصيرية ودورة حياتية متكاملة بين البلدين يجب أن تتواصل من أجل مصلحتهما معاً.

ولعل وجوه هذا الترابط الاقتصادي الثنائي بين البلدين تتمثل في:

أ– العلاقات الاقتصادية – التاريخية التي كانت ولا تزال متواصلة من دون عوائق. وهذه العلاقات التي طورها القطاع الخاص في البلدين وحظيت برعاية تقليدية حكومية أثمرت على المستوى الثنائي والمتبادل سواء لجهة الأسواق الاستهلاكية أو لجهة تبادلية الصناعات الخفيفة أو لجهة التسهيلات التجارية شرقاً باتجاه الدول العربية أو غرباً باتجاه مرفأي بيروت وطرابلس. ولا نرى حاجة اليوم لفهم ما يتداوله البعض من حجم الودائع المصرفية السورية في لبنان من جهة، والحركة المزدهرة للبضائع السورية عبر مرفأ طرابلس من جهة ثانية، والطاقات الشرائية اللبنانية الكبرى في الأسواق السورية من جهة ثالثة...الخ.

ب – العلاقات التعاقدية الثنائية بين البلدين. وهي التي انبثقت عن معاهدة التنسيق والتعاون التي أبرمها البلدان في العام 1991. وهذه الاتفاقات والبروتوكولات الثنائية التي تقدر بالعشرات والتي تتناول حقولاً زراعية وصناعية وخدماتية وتجارية مختلفة، تشكل العمود الفقري للاقتصادين معاً. وإذا كانت ثمة تحفظات على بعض هذه الاتفاقات الثنائية فإن إمكانية تعديلها أو حسن تنفيذها أو تحديثها أمر ميسور بالتفاوض والاتفاق بين الدولتين.

ج – اليد العاملة السورية التي ترتب منافع متبادلة بين البلدين والتي توفر للصناعة والزراعة اللبنانيتين هامشاً مربحاً بسبب توفر اليد العاملة الرخيصة من جهة، وتوفر أيضاً للعمالة السورية مجال امتصاص إنتاجي مربح طالما أن العدد يقدّر بمئات الألوف.

د – إمكانية إنشاء مشاريع اقتصادية مشتركة بين البلدين. وهذا الأمر منطقي ومطلوب في ضوء النمط الجديد للاقتصاد المفتوح.

ه – إمكانية تخصيص قطاعات فاعلة في الاقتصاد السوري ومساهمة الخبرات اللبنانية في حسن إنتاجية هذه القطاعات والإفادة من عوائدها.

اللبنانية وتلبي احتياجات شريحة من اللبنانيين. وهنا لا بد من الإشارة إلى عمليات التسوّق الواسعة التي يقوم بها اللبنانيون في سورية، وتلك التي يقوم بها السوريون في لبنان. وتشير إحصاءات شركة "غلوبل ريفند" المعنية بتنظيم إعادة ضريبة القيمة المضافة إلى غير المقيمين، إلى أن الإنفاق السوري على التسوّق السياحي في لبنان يحتل مراتب متقدمة.

إلى ذلك يمكن للبلدين أن يحققا فوائد مشتركة من خلال عمليات الترانزيت إلى البلدان العربية، ومن خلال عمليات إعادة التصدير عبر الاتفاق على التنسيق والتعاون بين المرافئ اللبنانية والسورية وخلق صيغ تكامل بينهما. ويدخل في هذا الإطار تنظيم عمليات النقل بين البلدين التي قطعت شوطاً بعيداً.

التعاون السياحي

إن العلاقات السورية اللبنانية الصحيحة قادرة على خلق تعاون ثنائي وإقليمي على الصعيد السياحي، وهو تعاون قائم وفي الإمكان تفعيله. فالسياحة البينية بين البلدين كانت ناشطة على الدوام، حيث ينتقل بين البلدين سنوياً أكثر من مليوني شخص سوري ولبناني؛ مع الإشارة إلى أن القادمين السوريين إلى لبنان لا يتم احتسابهم ضمن إحصاءات الزوّار. وهذا التبادل السياحي له مردود للبلدين لارتباطه بعمليات التسوّق في كل منهما. غير أن هذا التعاون السياحي ينطوي على آفاق إضافية تشمل تشجيع الاستثمار السياحي في البلدين وتزويد المؤسسات السياحية السورية بالخبرات اللبنانية من خلال تنظيم دورات تدريب وتأهيل وتشمل التعاون في مجال السياحة الخارجية إلى البلدين ما يؤدي إلى قيام إقليم سياحي بينهما كانت بدأت خطواته الأولى التي ما زالت بحاجة إلى المزيد من التنسيق.

التعاون الزراعي

أما بالنسبة إلى التعاون الزراعي الذي كان على الدوام موضوع شكوى لبنانية من إغراق السوق المحلية بمنتجات زراعية سورية، فإنه يمكن النظر إلى هذا التعاون بمنظار مختلف، أي بمنظار إمكانات التكامل بين البلدين. فسورية تملك إنتاجاً زراعياً كبيراً يفوق حجم الاستهلاك المحلي فيها، ويتمتع بأسعار متدنية بسبب سياسة الدعم وتدني أجور العمالة. أما لبنان فلديه إنتاج زراعي محدود وذو كلفة أعلى نسبياً. غير أن التعاون الزراعي بين البلدين من الممكن أن يتوصل إلى اعتماد سياسة تكاملية تهدف إلى تنويع الأصناف انطلاقاً من أوقات الإنتاج (القطاف) لمواجهة مشكلة التشابه. ويقول رجل الأعمال اللبناني رفلة دبانة، وهو أكبر مستثمر زراعي في لبنان وفي سورية: "إنه من الصعب إنجاح تعاون زراعي في ظل الانفتاح الكامل في جميع البلدان العربية انطلاقاً من اتفاقية تحرير التبادل التجاري". ويرى أنّ الحل هو في تكامل بين لبنان وسورية، أي "الخروج معاً إلى العالم".

إلى ذلك، ثمة مجالات تعاون متنوعة بين البلدين في مشاريع التصنيع الزراعي تتكامل بين وفرة المحصول السوري وخبرة البلدين في التصنيع وخبرة اللبنانيين في التسويق، لا سيما إلى بلدان الاغتراب التي تنتشر فيها الجاليات اللبنانية والسورية.

العمالة السورية

أما بالنسبة إلى العمالة السورية في لبنان التي كانت مثار شكاوى مبالغ فيها أحياناً، فإنها تتحول إلى عامل إيجابي للجانبين إذا تم إخضاعها إلى اتفاقات تحكم تنظيمها وتحدد أعدادها ومواسمها، والقطاعات التي يسمح لها بتشغيل العمالة السورية. صحيح أن العمالة السورية شكلت في بعض الحالات منافسة غير مشروعة لبعض شرائح العمالة اللبنانية، غير أنها لعبت دوراً في عملية إعادة الإعمار في لبنان وفي إحياء القطاع الزراعي. كما ساهمت في خفض كلفة الإنتاج الصناعي نظراً إلى تدني أجور العمال السوريين مقارنة بالعمال اللبنانيين.

في المقابل فإن العمالة السورية تشكل مصدر تحويلات إلى الاقتصاد السوري تقدر سنوياً بنحو مليار دولار على الأقل.

مجالات أخرى

ويضيق المجال على تعداد أوجه التعاون الممكنة بين البلدين بفعل التقارب الجغرافي وعناصر التنوع والتكامل. وإذا تم تنزيه العلاقات الاقتصادية عن السياسة والتسيس، وفي إطار اتفاقات ثنائية، فإنه من المهم التعاون في مجالات النفط والغاز الطبيعي والربط الكهربائي، والاستفادة المتبادلة من الاتفاق المعقود على نهر العاصي والحقوق الممنوحة لكل من الجانبين، وغير ذلك من الأمور الكثيرة الكثيرة. ■

الانعكاسات على الاقتصاد اللبناني
الخسائر مرهونة بالتطورات السياسية

بيروت – إياد ديراني، زينة أبوزكي، رنا المصري

ليس من المغالاة القول أن اغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري في 14 شباط/فبراير الماضي قد وضع نهاية لمرحلة من تاريخ الاقتصاد اللبناني يمكن تسميتها بمرحلة الحريري. فالحقبة التي شهدت إعادة اعمار لبنان واعادة بناء الاقتصاد بعد حرب استمرت 15 عاماً، تمحورت وبصورة شبه كلية حول شخص رئيس الوزراء السابق الذي كان رمزاً وضمانة ورافعة للاقتصاد، وكان رجل رؤية ورجل قرار في آن.


الواجهة البحرية في سوليدير

أما الحقبة الجديدة التي يقف لبنان على عتبتها فهي، وحتى كتابة هذه السطور، غير واضحة المعالم، ومحفوفة بالمخاطر والتحديات، وكل التوقعات في شأنها مشوبة بالحذر والترقب، من دون أن يعني ذلك أن المستقبل لا يحمل الآمال وربما الكثير منها. والمشكلة في غياب الحريري مزدوجة: مشكلة افتقاد الشخص صاحب الرؤية المتكاملة، وذي الحجم والدور الكبيرين على الصعيدين العربي والدولي، ومشكلة التداعيات التي نتجت عن الجريمة النكراء والتي أدت إلى نشوء أزمة سياسية حادة مرتبطة باستحقاق الانسحاب السوري من لبنان تحت وطأة الضغوطات الدولية المترافقة مع انقسام سياسي محلي مفتوح على كل الاحتمالات والسيناريوهات.

والسؤال المطروح اليوم هو: هل يمكن الاستمرار في الرؤية التي رسم ملامحها الأساسية رفيق الحريري وباشر في تحقيقها؟ والسؤال الأكثر إلحاحاً هو: هل يستطيع الاقتصاد اللبناني مواجهة الخسائر المحدقة به؟ وهل يتمكن لبنان من استعادة الثقة به والعودة إلى استقطاب الاستثمارات؟

قبل التطرّق إلى تحليل الخسائر والنتائج الاقتصادية الحاصلة والمتوقعة الناجمة عن الاغتيال وتداعياته، وقبل النظر في التوقعات المستقبلية، لا بد من القول أن المنحى الاقتصادي الذي بدأ في العام 2003 بات مهدداً بالانكسار. فمنذ العام 2003 دخل الاقتصاد اللبناني مرحلة جديدة ملموسة الملامح تميّزت بازدهار متنام في قطاعاته الأساسية واستعادة موقعه كمركز للتجارة والأعمال والسياحة والتسوق والخدمات والثقافة والتعليم. بل إن هذا المركز تعزّز في عدد من هذه المجالات نوعية وتنوعاً مقارنة بجميع البلدان العربية الأخرى. ولو قيّض لهذه الأمور أن تستمر على نحو تصاعدي، لكان الاقتصاد اللبناني مرشحاً بقوة لتحقيق نمو متسارع في السنوات المقبلة، كان سيساعد، من دون شك، في التخفيف من عبء المالية العامة.

فعلى الرغم من التحفظ الذي يطبع عادة الدراسات والتقارير الصادرة عنه، فإن صندوق النقد الدولي كان يتوقع بقاء معدل النمو السنوي للاقتصاد اللبناني في حدود 4 في المئة على مدى السنوات المقبلة، وكذلك كان يتوقع انخفاض نسبة العجز في المالية العامة من 8,2 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي في العام 2004 إلى 5,8 في المئة في العام 2006، وكذلك أيضاً انخفاض نسبة الدين العام إلى الناتج المحلي من 178 في المئة تقريباً في العام 2004 إلى 151,8 في المئة في العام 2007، إضافة إلى ارتفاع الاحتياطات الخارجية الإجمالية لدى مصرف لبنان إلى 13 مليار دولار تقريباً في العام نفسه.

أما توقّعات مؤسسة "الايكونوميست انتليجينس يونيت" فأشارت إلى أن نسبة النمو سترتفع إلى 4,5 في المئة في العام 2006، مع نمو في الصادرات إلى 2,2 مليار دولار وبقاء نسبة العجز إلى الناتج المحلي الإجمالي في حال استقرار.

أي توقعات؟

أما اليوم، فإن هذه التوقعات وغيرها أصبحت بلا معنى حقيقي لها في ضوء الخسائر المباشرة وغير المباشرة التي تكبّدها الاقتصاد اللبناني والأوضاع السائدة منذ الرابع عشر من شهر شباط/فبراير الماضي وحتى كتابة هذه السطور (فترة 40 يوماً). وثمة من يقدر بأن الخسائر الحاصلة لتاريخه تتجاوز المليار دولار، الأمر الذي ألغى على الأقل نسبة النمو المرتقبة للناتج المحلي الإجمالي لكامل العام 2005. غير أن هذه الخسائر قد تزيد وقد تنقص في ضوء طول أو قصر فترة اللا استقرار واللا وضوح.

من هنا، لا بد من نظرة جديدة لما هو عليه الوضع

الاقتصادي اليوم ولما يمكن توقّعه في المستقبل القريب والذي يعتمد بشكل أساسي على التطورات السياسية التي تتسم بالغموض وبقدر غير قليل من المخاطر. وبغية تقييم الوضع الاقتصادي الكلي ومن ثم التوقعات المستقبلية وتالياً المقترحات للسياسات المطلوبة في المرحلة المقبلة، فإنه لا بدّ من تحليل ولو موجز لوضع كل من القطاعات الرئيسية وما يمكن أن تواجهه في ضوء الأوضاع القائمة والمرتقبة. وينطلق هذا التحليل من الافتراض أن التداعيات السياسية لاغتيال الرئيس الحريري مستمرة وفي أفضل الحالات لبضعة أشهر وقد تمتد حتى نهاية العام الحالي. فكيف تبدو صورة هذه القطاعات؟

توقعات مشجّعة على المدَيَيْن المتوسط والطويل

القطاعات الرئيسية

في ما يلي استعراض مكثف لأوضاع عدد من القطاعات الأساسية ولمدى تأثيرها:

• الصناعة

زادت الصادرات الصناعية خلال الأشهر التسعة الأولى من العام 2004 بنسبة 44 في المئة مقارنة بما كانت عليه الفترة المماثلة من العام 2003. وبالنظر إلى التراجع الكبير في الطلب المحلي على كل السلع بما في ذلك السلع الاستهلاكية، فيُخشى على الصناعة أن تتأثر بالآتي:

– تأثر مبيعات الصناعات التي تعتمد على السوق المحلية نتيجة لتراجع الطلب، علماً أن بعض هذه الصناعات لا تتمتع بالقدرات التنافسية الكافية.

– احتمال تأثر حركة التصدير براً نتيجة لبعض تداعيات الأزمة الناتجة من الانسحاب السوري، فضلاً عن حصول اختلال في الإنتاج الصناعي بسبب الظروف التي قد تعرقل الوقود والكهرباء، وبسبب مغادرة عدد كبير من العمالة السورية.

– وثمة مخاوف من تباطؤ الاستثمار الصناعي نتيجة اهتزاز الثقة، الأمر الذي ينعكس بطئاً في توسيع القاعدة الإنتاجية.

• الزراعة

من المتوقع أن تتأثر الزراعة باتجاهين أحدهما سلبي والآخر إيجابي: سلبياً، من خلال توقف برنامج "اكسبورت بلاس" لدى المؤسسة العامة لتشجيع الاستثمارات لأسباب تتعلق بأوضاع المالية العامة، علماً أن هذا البرنامج الرامي إلى تشجيع التصدير الزراعي، زاد من حجم هذا التصدير نحو 35 في المئة في العام 2004.

الصناعة قد تتراجع بسبب تراجع الطلب المحلّي

أما إيجابياً، فربما تعود التطورات المستجدة بالمنفعة على القطاع الزراعي الذي كان يعاني من إغراق الإنتاج الزراعي السوري الذي يفترض أن يتقلص حجمه في مثل هذه الظروف، علماً أن هناك تقديرات تشير إلى أن الصادرات الزراعية السورية إلى لبنان بلغت قيمتها بمعدل 400 مليون دولار سنوياً خلال السنوات الأربع الماضية.

قطاع البناء: تريّث وترقّب

• البناء والتشييد

من المعروف أن الطابع الخليجي يطغى على الاستثمار في القطاع العقاري الذي شهد تحسناً مطرداً في السنوات القليلة الماضية. ومما لا شك فيه أن هذه الاستثمارات مرشحة للجمود في الفترة الراهنة في انتظار وضوح الوضع السياسي، من دون أن ننسى أن رفيق الحريري بذاته كان جاذباً أساسياً للاستثمارات الخليجية في القطاع العقاري وفي الاقتصاد ككل.

أما بالنسبة إلى مشاريع التشييد، فقد أشارت مصادر السوق إلى أن عملية تجهيز الشقق والقصور العائدة للخليجيين استعداداً لموسم الصيف قد توقفت بنسبة شبه تامة، فضلاً عن تباطؤ أو توقف ورش البناء التي كانت تعتمد كثيراً على العمالة السورية.

• السياحة

من الطبيعي أن يكون القطاع السياحي الأكثر تأثراً بالأوضاع الراهنة. وتشير التقارير إلى انخفاض حاد في حركة مطار بيروت بعد حصول جريمة الاغتيال، بعد ارتفاع بنسبة 17,4 في المئة في شهر كانون الثاني / يناير مقارنة بالشهر المماثل من العام 2004. كما أن نسبة الإشغال الفندقي التي كانت تراوح بين 60 و70 في المئة عشية الجريمة تدنت كثيراً الى ما هو أقل من 25 في المئة كمتوسط عام. وهذا التأثر يبدو اكثر حدة في نشاط المطاعم لا سيما في الوسط التجاري بعد أن تحول مسرحاً للتظاهرات والاعتصامات، علماً أن التأثر طاول المطاعم التي هي خارج الوسط أيضاً.


شارع المصارف

• القطاع المصرفي

يُعتبر القطاع المصرفي ركيزة أساسية للاقتصاد اللبناني ولبرنامج إعادة الإعمار الذي بدأ قبل 14 عاماً. وسجّل القطاع نمواً سريعاً بين العامين 2001 و2004 بلغ نحو 12,3 في المئة للموجودات ونحو 11 في المئة للودائع. وبلغ حجم الموجودات المجمعة في نهاية العام 2004 نحو 67,5 مليار دولار والودائع نحو 54,6 مليارا.

ونظراً إلى قوته وتحصّنه، فإن القطاع المصرفي واجه ضغوطاً قوية بعد وقوع الجريمة لكنه استطاع تلقف وامتصاص انعكاساتها الفورية المباشرة. وشهد القطاع موجة تحول في الإيداعات من الليرة إلى الدولار الأمر الذي رفع نسبة دولرة الودائع من نحو 71 في المئة عشية الجريمة إلى ما بين 78 و80 في المئة منتصف آذار/مارس

الماضي. أما بالنسبة إلى التحويلات إلى الخارج، فان المعلومات تشير إلى أنها بلغت نحو مليار دولار أي ما نسبته 1,8 في المئة من إجمالي الودائع، مع بروز مؤشرات بأن المضي في التحويل إلى الخارج بات مستبعداً في الغالب.

من هنا فإن القطاع المصرفي عرضة للتأثر سلباً بالآتي:

– تقلّص هامش الربحية اقله في النصف الأول من العام نتيجة ارتفاع الفائدة على الليرة وتراجع نشاط التسليف سواء للشركات أو للأفراد نتيجة لتراجع النشاط التجاري ككل.

– في حال استمرار الأزمة لفترة أطول، تصبح المؤسسات والشركات عرضة لخسائر متنامية ما قد ينعكس سلباً على خدمة الديون وارتفاع نسبة المخاطر.

السياحة: انخفاض حاد في عدد نزلاء الفنادق

القطاع المصرفي: التحوّل من الليرة إلى الدولار

• الوضع النقدي

حافظ مصرف لبنان على سياسة استقرار سعر الصرف المعتمدة وذلك على حساب خسارته جزءاً غير قليل من الاحتياطي الخارجي بسبب تدخله في سوق القطع. وبلغ هذا الاحتياط نهاية منتصف آذار/مارس الماضي 10,03 مليار دولار أي بانخفاض قدره 1,4 مليار دولار مقارنة بمنتصف شهر شباط/فبراير. مع الإشارة إلى أن البنك عزز احتياطه ببيع إصدار يوروبوند سيادي بقيمة 750 مليون دولار إلى المصارف التجارية، كما أن ودائع المصارف لدى البنك المركزي زادت بنحو 1,79 مليار دولار بين منتصف شباط/فبراير ومنتصف آذار/مارس، حيث أضيفت هذه الزيادة وهي بالدولار الى الاحتياط.

وإذا كان الوضع النقدي مستقراً بفضل إجراءات مصرف لبنان والتعاون الكبير الذي أبدته المصارف، فان هذا الوضع يبقى عرضة للتأثر في حال تفاقمت الأزمة، مع الإشارة إلى أن ما زاد من أكلاف هذا الوضع الارتفاع الحاصل في الفوائد على الليرة الذي له انعكاسات مباشرة على كلفة خدمة الدين العام.

• الوضع المالي

على الرغم من العراقيل السياسية التي منعت تنفيذ برنامج التصحيح المالي الذي قدمه الرئيس **الحريري** في مؤتمر "باريس 2" فان المرحلة الماضية شهدت تحسناً ملموساً في النتائج المالية العامة سواء لجهة تحسين الإيرادات أو لجهة انخفاض العجز وارتفاع الفائض الأولي.

ونتيجة لذلك، انخفضت نسبة العجز الإجمالي من 42,5 في المئة العام 2002 وصولاً الى هدف واقعي لخفض العجز في موازنة العام 2005 إلى 25 في المئة مع الإشارة إلى أن الشهر الأول من العام الحالي شهد انخفاضاً في نسبة العجز الكلي إلى 20,8 في المئة.

غير أن الظروف المستجدة، يخشى أن تطيح بكل هذه التوقعات نظراً إلى الانخفاض المتوقع في الإيرادات العامة خصوصاً في إيرادات ضريبة القيمة المضافة بسبب تباطؤ النشاط الاقتصادي. يضاف إلى ذلك ارتفاع كلفة الدين العام بسبب ارتفاع الفائدة المحلية. ولمواجهة الاستحقاق في ظل الأوضاع القائمة فإن وزارة المال قد تضطر إلى رفع المردود على الإصدارات الجديدة بهامش غير قليل من اجل استقطاب الاكتتابات الكافية.

ولعلّ ما يهدد المالية العامة، بالإضافة إلى ما سبق استمرار الفراغ الحكومي ما يحول دون قدرة وزير المال المستقيل على التأقلم ووضع التوجهات المالية الجديدة.

• التجارة الخارجية

تجارة لبنان الخارجية ووضعية ميزان المدفوعات قد تكون عرضة للتأثر جراء ما جرى أو يجري. فالتصدير سوف يكون تأثره محدوداً مع فرضية عدم تأثر العلاقات اللبنانية – السورية وانعكاسها على حركة النقل عبر سورية إلى العراق. أما التأثير الأكبر فسيكون على الواردات التي ستنخفض من دون شك تبعاً لتراجع النشاط الاقتصادي. إلا أن هذا الانخفاض المرتقب في عجز الميزان التجاري، سيتحدد تأثيره النهائي على ميزان المدفوعات في ضوء التدفقات الرأسمالية.

3 سيناريوهات

حقق الاقتصاد اللبناني نمواً قوياً في العام 2004 بلغ نحو 5 في المئة حسب تقديرات صندوق النقد الدولي. وكانت جميع التوقعات في بداية السنة الحالية تشير إلى استمرار وتيرة النمو الجيد خلال السنة الحالية وبنحو 4 إلى 4,5 في المئة على الأقل. أما الآن وبعد كل ما حصل ويحصل، فإنه من المرجّح أن يكون النمو ضعيفاً في أفضل الحالات وربما معدوماً. وستعتمد النتائج النهائية على أي حال على منحى وتطور الأزمة السياسية التي تعصف بلبنان منذ اغتيال الرئيس **الحريري** بحيث يمكن النظر إلى التطورات الاقتصادية المتوقعة في ضوء كل ما جاء أعلاه انطلاقاً من ثلاثة سيناريوهات تختصر كل شيء، هي كالآتي:

السيناريو الأسوأ: تطول الأزمة السياسية وتتشعب. تؤدي الخلافات المستعرة إلى تعطيل تشكيل حكومة جديدة ويؤدي ذلك في النهاية إلى قرار من قبل الحكم بتأجيل الانتخابات النيابية. يتأخر الانسحاب السوري من البقاع. تظهر خلافات داخلية متزايدة حول دور حزب الله وسلاحه. تتزايد الحوادث الأمنية ويكون


سوليدير في غياب الحريري

NOKIA 6630

جيلٌ جديد.
طاقةٌ جديدة.

ربط سريع.
مشاهدة فيديو حيوية.
ملحقات كبيرة بالبريد
كاميرا 3 megapixel.
استعماله بغاية السهولة



تعزيزات تباع على حدة



مسند الاتصال عبر الفيديو PT-8



لوحة مفاتيح نوكيا اللاسلكية SU-8W

www.nokiamena.com



بعضها خطيراً.

وهذا السيناريو الأسوأ يبدو أيضاً الأقل حظوظاً وواقعية لعدة أسباب منها بشكل خاص المعطيات الإقليمية والدولية المحيطة بالوضع اللبناني. ونتائجه الاقتصادية على أي حال هي الأسوأ من حيث أنه سيؤدي إلى ضغط مستمر في سوق النقد واستنزاف متزايد للاحتياطي الخارجي، وخروج متنام للودائع المصرفية في لبنان، وجمود في النشاط الاقتصادي يمتد إلى ما بعد فصل الصيف ويقضي على موسم الاصطياف. وسيعيد كل ذلك الاقتصاد اللبناني خطوات إلى الوراء ويؤدي إلى انكماش حاد في نسبة النمو ويزيد من صعوبة وضع المالية العامة بل ربما يخلق أزمة متفاقمة في هذا المجال.

المالية العامة: التخوّف من تراجع الإيرادات وارتفاع كلفة خدمة الدين

التدفّقات الاستثمارية في الانتظار

سيناريو الحلّ الوسط: على الرغم من استمرار الخلافات بين الموالاة والمعارضة يتم تشكيل حكومة جديدة وتجري الانتخابات النيابية متأخرة بعض الشيء في ظل مراقبة دولية. تستفيد المعارضة من التأييد الشعبي ومن سير التحقيق الدولي في قضية اغتيال الرئيس **الحريري** ويكون هناك تغيير سياسي واسع النطاق. تتميز المرحلة حتى انتهاء الانتخابات النيابية بالتحركات الشعبية وبعض الحوادث الأمنية. يستكمل الانسحاب السوري من لبنان قبل إجراء الانتخابات النيابية.

هذا السيناريو أو ما يشابهه من تطورات تؤدي إلى حل للأزمة وقيام واقع سياسي جديد في لبنان خلال فترة قصيرة نسبياً وقبل نهاية السنة الحالية على أبعد تقدير، ستكون آثاره الاقتصادية أقل إيذاء. فتشكيل حكومة سياسية جديدة سيحدّ من المخاوف من حدوث فراغ دستوري، ويرسّخ بعض الهدوء في سوق القطع رغم أن التجاذبات السياسية ستبقي على التوتر الكامن في السوق. ومن المفترض أن تتمكن الحكومة الجديدة من الإمساك بزمام الوضع المالي مع استبعاد توفّر الوقت أو الفرصة لمناقشة وإقرار الموازنة الجديدة ما يعني الاستمرار في اعتماد القاعدة الإثني عشرية، وتأجيل جميع المشاريع والبرامج الجديدة. وحيث أن الانتظار سيكون سيد الموقف ضمن هذا السيناريو، فإن مشاريع القطاع الخاص الجديدة وخصوصاً الكبيرة منها ستتباطأ وتؤجّل أيضاً. وفي حال انتهاء الانتخابات النيابية قبل بدء فصل الصيف، فقد يكون هناك مجال لإنقاذ موسم الاصطياف رغم أنه سيتأثر بعدم قدرة السياح على اتخاذ قرارات المجيء إلى لبنان في وقت مبكر. ووفق هذا السيناريو، فإن استقرار الأوضاع السياسية بعد الانتخابات النيابية سيساعد على بدء عودة انتعاش الاقتصاد قبل نهاية السنة.

سيناريو الحلول السريعة: يُستكمل الانسحاب السوري من لبنان في شهر نيسان/أبريل بحسب ما تطلبه الأمم المتحدة وتسير الأمور باتجاه إجراء الانتخابات النيابية في موعدها تقريباً. وتتجه الأوضاع السياسية إلى الاستقرار بسرعة على قاعدة حوار موسع يجري بين كافة الأطراف الفاعلة في ضوء نتائج الانتخابات البرلمانية.

وهذا السيناريو هو الأفضل بين السيناريوهات المطروحة من الناحية الاقتصادية، ولكن حظوظه تبقى غير واضحة المعالم في ضوء المعطيات والتطورات الأخيرة، وهو يعني أن مرحلة الاختلال الاقتصادي تكون قصيرة نسبياً بحيث تبدأ الأوضاع بالعودة إلى طبيعتها بعد الانتخابات النيابية وقبل حلول فصل الصيف ويكون هناك أيضاً عودة للثقة وبدء مرحلة جديدة تكون على الأرجح إيجابية على نطاق الحركة والسياسات الاقتصادية. ■

بهية الحريري: لنجعل 13 نيسان يوم الوحدة الوطنية والإعمار

أطلقت النائب بهية الحريري ورشة عمل لإحياء يوم 13 نيسان/أبريل كيوم للوحدة الوطنية في لبنان تحت شعار: "نستحق لبنان، نستحق رفيق الحريري، لبنان للجميع وفوق الجميع وطناً للحياة، 13 نيسان 2005 يوم الوحدة الوطنية".

ودعت كل المؤسسات الاقتصادية والإعلامية والكشفية والأهلية والثقافية والرياضية والنقابية إلى المشاركة. وتأتي هذه المبادرة كخطوة من النائب الحريري، بالتعاون مع "سوليدير" وبلدية بيروت، والفعاليات الاقتصادية اللبنانية لاستكمال مسيرة الرئيس الشهيد ولتنشيط الاقتصاد للتخفيف من حدة انعكاسات جريمة الاغتيال وتداعياتها على الوضع الاقتصادي.

وتجاوبت مختلف الفعاليات مع الدعوة، وطُرح اقتراح لعقد مؤتمر لغرف التجارة العربية بهذه المناسبة في بيروت، كما أعلنت نقابة المطاعم بناء على اقتراح من رئيسها بول عريس إلى تقديم حسومات بمعدل 50 في المئة على الأسعار لتشجيع المواطنين للعودة إلى وسط بيروت. ومن جانبه أعلن نقيب أصحاب الفنادق بيار أشقر عن اتفاق تمّ مع ممثلي شركات الطيران، لتقديم عروضات تتضمن تخفيضاً كبيراً في الأسعار وتسهيل إعطاء تأشيرات الدخول للزوار العرب خلال هذه الفترة بهدف تشجيع السياحة إلى لبنان.

العلاقات الاقتصادية السورية - اللبنانية

أزمـة عـابـرة

انعكاسات مباشرة على السياحة والنقل والتجارة

جريمة اغتيال رئيس الوزراء اللبناني السابق الشهيد رفيق الحريري وما نتج عنها من تداعيات، ألقت بظلالها الثقيلة، وبصورة كبيرة، على وتيرة العلاقات الاقتصادية والتجارية والسياحية بين لبنان وسورية. وهذه العلاقات التي كانت تستظل معاهدة الصداقة والأخوة ومجموعة من الاتفاقات احتضنت تبادلاً تجارياً متنامياً وتجارة ظل يقوم بها تبادل الزوّار بالاتجاهين وبحجم يناهز الـ2,3 مليون شخص؛ وحركة نقل بين دمشق وبيروت عبر نحو 1500 سيارة، وعمالة سورية كبيرة في لبنان تصل في حالات الذروة إلى نحو 700 ألف عامل، وتصدير زراعي سوري إلى لبنان يقدر بنحو 400 مليون دولار سنوياً؛ فضلاً عن تعاون مصرفي بين البلدين في عدد من المجالات. ويُضاف إلى ذلك علاقات واعدة في مجال النقل البري والجوي والطاقة والغاز والاستثمارات المشتركة حيث تقدر استثمارات اللبنانيين في مشاريع داخل سورية بنحو 300 مليون دولار.

دمشق: يارا عشي

"الاقتصاد والأعمال" استطلعت آراء ثلاث فعاليات اقتصادية هم: رئيس اتحاد غرف السياحة السورية **نشأت صناديقي**، رئيس لجنة النقل البري والبحري والجوي والترانزيت في مجلس رجال الأعمال السوري اللبناني د. **عبد الرحمن العطار**، والخبير الاقتصادي رئيس المكتب الاستشاري السوري د. **نبيل سكر**. وهنا الأجوبة.

صناديقي: أنقذوا السياحة

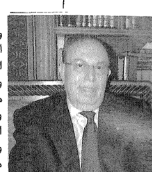


رئيس اتحاد غرف السياحة السورية **نشأت صناديقي** قال: "بدأنا في مجلس رجال الأعمال السوري اللبناني بخطوات لتنشيط التسويق الإقليمي السياحي بين سورية ولبنان والأردن والعراق. واليوم، بعد جريمة اغتيال **الحريري**، ألغيت جميع الحجوزات السياحية بمناسبة ولم تعد المكاتب السياحية تستقبل حجوزات جديدة وهو أمر يترك أثره الكبير على أنشطة الفنادق والمطاعم والطيران والنقل والمواقع الأثرية. لذلك أتوقع أن يتراجع حجم المجموعات السياحية السنوي وقدره 950 ألفاً إلى سورية بحدود 60 في المئة؛ وهذه النسبة ستزداد في حال حدوث تطورات سلبية جديدة. فالسياحة بضاعة هشة قابلة للكسر والسيّاح في العالم لديهم بدائل كثيرة.

ولأنّ ما حصل هو حدث سياسي، فلا أرى جدوى سريعة من إقامة لجان سياحية مشتركة لتدارك الانعكاسات السلبية التي تترك آثاراً سلبية كبيرة على القطاع السياحي. نحن السوريون نعاني ألماً شديداً في نفوسنا. قبل 14 شباط / فبراير كنا نتعاون مع اللبنانيين لاستثمار خبراتهم في إنشاء وإقامة المطاعم في دمشق القديمة وحلب، ونتبادل الخبرات عبر إقامة دورات تدريبية وتأهيلية للسوريين في لبنان. وكانت العلاقات السياحية بين البلدين نشطة جداً وكنا نتوقع أن نصل إلى حدود التكامل. فأقمنا مثلاً شركة تاكسي جوي مشتركة بين طيران الشرق الأوسط والطيران السوري لتسويق العروض السياحية المشتركة في أوروبا. وطلبنا من وزارة السياحة اللبنانية إعفاء المجموعات السياحية الأجنبية من رسم الخروج (50 دولاراً) وهي في طريقها من لبنان إلى سورية عبر المطار. وعملنا لتوحيد الرسوم الجمركية بين البلدين ولتسويق المنتج السياحي المشترك. كنا نطمح سوية أن نتحول إلى إقليم سياحي واحد".

"لا أستطيع تقدير حجم الخسائر التي وقعت، فبمجرد زيارة أسواق دمشق وحلب وحمص يظهر حجم هذه الخسائر، كما يظهر من خلال زيارة أسواق بيروت وطرابلس. قد نستطيع إحصاء تبادل الزوّار بين البلدين، ولكن يصعب معرفة حجم التسوّق الذي يقوم به هؤلاء الزوّار وهو كبير جداً. هناك خسائر متبادلة على الصعيد التجاري، كما على صعيد الأسواق والفنادق والمطاعم والمحال التجارية. فسيارات التاكسي السورية تمتنع حالياً عن الذهاب إلى لبنان خوفاً من المضايقات والأعمال الاستفزازية. المطلوب أن يبذل السياسيون دوراً لتهدئة الأوضاع، وأتمنى أن نجتمع كفعاليات سياحية لبنانية وسورية لإيجاد مخرج لهذه الأوضاع المتردية، على قاعدة أن السياحة المتبادلة تعود بالنفع على البلدين. فمصلحتنا مشتركة وإقليمنا السياحي واحد. وأتمنى من العقلاء في البلدين أن يتنادوا لتهدئة الخواطر وترميم الأضرار الاقتصادية والسياحية التي وقعت؛ فالعلاقات الاجتماعية والتاريخية بين الشعبين لا يمكن فصلها. وأعتبر أن مسؤولي القطاع السياحي في البلدين يستطيعون إصلاح العلاقات أكثر مما يستطيعه السياسيون.

العطار: ترميم العلاقات

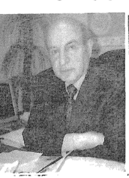


رئيس لجنة النقل البري والبحري والجوي والترانزيت في مجلس رجال الأعمال السوري اللبناني **د.عبد الرحمن العطار** قال: "العلاقات بين البلدين والشعبين كانت منذ قبل الاستقلال متميزة من مختلف الجوانب الاقتصادية والاجتماعية والثقافية والسياسية. اقتصادياً، كنا نملك سوية جمركاً واحداً ومركز إصدار واحد للعملة ومصالح مشتركة. وبعد الاستقلال توجه الاقتصاد في كلا البلدين باتجاه متباين، لبنان نحو الاقتصاد الحر وسورية نحو اقتصاد موجّه، وهو يتجه حالياً نحو الاقتصاد الحر. ومؤخراً نجحنا من خلال مجلس الأعمال المشترك في إزالة الكثير من العقبات الخاصة بالعلاقات الاقتصادية والتجارية، وفي مجالي النقل والمصارف وكذلك في ما يتعلق بتبسيط الإجراءات لتنشيط التبادل التجاري. كنا سعداء بالأعداد الكبيرة من اللبنانيين الذين يزورون سورية للتسوّق، وكذلك بالسوريين الذين يقصدون المناطق اللبنانية لقضاء عطلهم وشراء بضائع لا تتوافر في الأسواق السورية. وبسبب تفاوت الرسوم الجمركية المطبقة بين البلدين توجهت سورية لإعادة النظر بعملية الإصلاح الاقتصادي إلى درجة السماح باستيراد الكثير من البضائع التي كانت تدخل بصورة غير نظامية. فسورية تشكل سوقاً كبيرة للبنان تضم 18 مليون مستهلك".

"وأعتقد أن على رجال الأعمال في البلدين أن يرسموا نظرة بعيدة المدى لمرحلة ما بعد هذه الأزمة التي أرى أنها مؤقتة. فالمطلوب أن لا تبقى العلاقات الاقتصادية المشتركة أسيرة الانعكاسات السلبية التي خلفتها. وأعتقد أن اجتماع مجلس رجال الأعمال الأخير الذي عقد في دمشق أعطى فسحة من الأمل في إطار حوار صريح لإزالة الحواجز النفسية التي نتجت عن تصرفات لا تنم عن روحية وطبيعة الشعب اللبناني. واجبنا كرجال أعمال أن نلعب دوراً لتهدئة الأوضاع وأن نفرض على السياسيين أن لا يمسوا بالاقتصاد المشترك، وواجبنا إعادة الثقة ودمل الجراح".

"وأقول أن الحديث عن أن الاقتصاد السوري لا يستطيع العمل من دون المصارف اللبنانية هو كلام غير صحيح، فهناك بدائل أخرى كما أن جزءاً من ملكية المصارف في لبنان تعود لسوريين وبالنتيجة نحن اقتصاد مشترك. ما لاحظته بعد جريمة اغتيال **الحريري** أن الصادرات المتبادلة توقفت بصورة شبه كاملة، كما أنّ بعض السوريين سحبوا أموالهم من المصارف اللبنانية نتيجة صعوبة وصولهم إلى هذه المصارف فاتجهوا إلى المصارف الأردنية. نتمنى أن تعود الأمور إلى مجراها الطبيعي فعندما يتجه الناس إلى استخدام لغة الشارع يغيب المنطق وتتضرر العلاقات الاقتصادية. كنت أتمنى من الفعاليات الاقتصادية أسوة بالفعاليات السياسية أن تظهر على شاشات التلفزة للتأكيد على أهمية التمسّك بالعلاقات الاقتصادية".

سكر: أزمة عابرة



من جهته، قال الخبير الاقتصادي ورئيس المكتب الاستشاري السوري **د. نبيل سكر**: "إن الإمكانيات الاقتصادية المتاحة للتعاون بين لبنان وسورية هي أكثر مما تم تطويره وتفعيله. الاستثمارات السورية في لبنان وجدت منذ أواخر الخمسينات من القرن الماضي بالتزامن مع تطبيق قرارات التأميم في سورية. وحينها انتقل الكثير من الأموال السورية إلى لبنان وخرج العديد من الاقتصاديين السوريين وأصبحوا مع استثماراتهم جزءاً من الاقتصاد اللبناني. أما العمالة السورية في لبنان والتي تصل في بعض المواسم إلى 700 ألف عامل، فهي تؤمن لسورية موارد بحدود مليار دولار سنوياً، وتخفف من أزمة البطالة فيها، إلّا أنها توفّر أيضاً للاقتصاد اللبناني قوة عمل رخيصة".

"وفي ما يتعلق بالعلاقات التجارية بين البلدين، نرى أنها ميزة للبنان أكثر منها لسورية، لأن السوق اللبنانية أصغر من السوق السورية الكبيرة حيث يصدّر لبنان بضائع عالية السعر والجودة، فيما تصدّر سورية بضائع رخيصة إلى حد ما يستفيد منها ذوو الدخل المحدود. وفي موضوع الأرصدة السورية في المصارف اللبنانية نلاحظ أن هذه المصارف شكلت صمام أمان للمستثمر السوري الذي ضعفت ثقته بالنظام المصرفي المحلي، كما حققت فوائد للمصارف اللبنانية. لذلك أقول أن المصارف اللبنانية استفادت كثيراً من فتح اعتمادات لسوريين، كما أن استثمارها في القطاع المصرفي في سورية أوجد منفذاً لاستثمار أموالها في سوق كبيرة كسورية".

"وتجدر الإشارة إلى أن البلدين لم يدرسا الإمكانيات الحقيقية للتكامل الاقتصادي بينهما على الرغم من الاتفاقيات العديدة التي وقعت. وقد لاحظت أن مجلس رجال الأعمال المشترك انشغل كثيراً في متابعة التفاصيل الصغيرة ولم يعالج العلاقة بصورة استراتيجية شاملة".

"وفي مسألة التكامل، هناك تياران في لبنان الأول يدعو إلى التكامل مع الاقتصاد العالمي تمثلاً بدبي، والثاني يدعو إلى التكامل مع الاقتصاد السوري. من وجهة نظري إن مصلحة لبنان أن يتجه للاعتماد على ذاته أولاً وللتكامل مع سورية والعراق في إطار ما أسميه بالجبهة الاقتصادية المشرقية من خلال إقامة منطقة تجارة حرة ثم اتحاد جمركي. ولتذليل الحالات السلبية التي ظهرت بعد اغتيال **الحريري** أعتقد أن دور الاقتصاديين في البلدين هو دراسة التكامل بين البلدين ووضع أسس علاقات اقتصادية متينة ومستدامة. والمحافظة على العلاقة بينهما والنظر للأمور بشكل أكثر توازناً. فالأزمة بين البلدين طارئة ولن تستمر أكثر من ثلاثة أشهر. ■

بعد قمة الجزائر:
الهموم العربية تراوح مكانها

د. شفيق المصري

لعلّ القمة العربية التي عُقدت في الجزائر في 22 و 23 آذار/مارس 2005، قد شهدت بعض مظاهر التناقض الذاتي من جهة والتناقض الثنائي (بين الدولة والأخرى) من جهة ثانية والتناقض العام (بين إمكانات الدول ووعودها) من جهة ثالثة.

إلا أنّ التناقض الذاتي الذي اضطر الأمينان العامان للجامعة العربية وللأمم المتحدة يختصر الوضعين العربي والدولي في آن معاً.

فالأمين العام لجامعة الدول العربية والذي كان "يطرح" الصوت من أجل الإنقاذ المالي للجامعة التي نضبت مواردها أو تكاد، اضطر في خطابه في القمة أن يتحدث عن ضرورة مواكبة "العصر الجديد والنظام الدولي المختلف" وضرورة التعامل مع كافة المستجدات من "منطلق مسؤوليتنا كأعضاء في الجماعة الدولية". وهذا قول سليم مع أنه كان مسبوقاً بملاحظات للأمين العام نفسه حول أسباب استهتار هذا النظام الدولي المختلف بالعرب وبقضاياهم.

وحرص الأمين العام لجامعة الدول العربية على القول أنّ مسيرة منطقة التجارة العربية الكبرى بدأت مع بداية هذا العام وأن العرب مدعوون إلى إطلاق الاتحاد الجمركي العربي من أجل استكماله في موعد أقصاه في العام 2015 لكي يلاقي أو يتزامن مع منطقة التجارة الحرّة للمتوسط في العام 2010 واستكمال المشروع الشرق أوسطي الذي تحدّث عنه الرئيس **بوش** مع العام 2013.

ولا يصح انتقاد الأمين العام على هذه الدعوات المتفائلة مع أن "أهل البيت أدرى بالذي فيه". كما لا يصح التقليل من أهمية النداء الذي أطلقه من أجل تحقيق كل ذلك والذي جعله رهناً بشرطين مسبقين: الإرادة السياسية العربية والوفاء بالالتزامات المالية اللازمة.

تلطيف التناقضات ■

أمّا الأمين العام للأمم المتحدة، فقد كان المتحدّث الوحيد، ربما، عن مسألة اغتيال رئيس الوزراء اللبناني السابق **رفيق الحريري** وعن ضرورة "إجراء تحقيق أشمل حول هذه الجريمة". والواقع أن هذا الطلب ورد في التقرير الذي رفعه إليه رئيس فريق تقصّي الحقائق بعد ساعات قليلة؛ ويُنتظر أن يستجيب له مجلس الأمن الدولي.

أمّا في ما يتعلق بالأمور الأخرى فإن خطاب الأمين العام للأمم المتحدة لم يخلُ من بعض التناقض الذاتي. وهو، وإن كان غير مسؤول عن مسبّبات هذا التناقض، يحاول أن يضيّق المسافات بين أطرافه المتباعدة. فهو أعلن، نقلاً عن حديث أجراه مع الرئيس السوري، أن سورية بصدد تنفيذ القرار 1559 فيما وسائل الإعلام السورية تهاجم هذا القرار بقدر ما تهاجم تقرير لجنة تقصّي الحقائق بصدد جريمة اغتيال الرئيس **رفيق الحريري**. وأعلن الأمين العام أن المنظمة الدولية بصدد مساعدة العراق للتوصل إلى استقرار ملموس بعد تشكيل الحكومة المؤقتة وصدور الدستور الموعود فيما العراقيون أنفسهم لم يتوصلوا إلى الخطوة الأولى بعد بسبب تجاذباتهم السياسية من جهة وفي وسط التوتر الأمني الكبير من جهة أخرى. وأعلن الأمين العام أنه "شاهد الصعوبات التي يواجهها الفلسطينيون في حياتهم اليومية وكيف أن أعمال الاستيطان الإسرائيلية تثير غضبهم ..."، ولكنه يعرف أن المنظّمة الدولية عاجزة عن وقف هذا الاستيطان وأن الدولة الوحيدة القادرة على ذلك هي الولايات المتحدة ولكنها غير راغبة في ذلك ...

وهكذا نرى أن الأمينين العامين للمنظّمة الإقليمية وللمنظّمة الدولية يبذلان الكثير من الجهود الديبلوماسية من أجل رأب الصدع وتوظيف الممكن وتلميع المتاح، مع أنهما يدركان مدى الصعوبات وخطورة التحديات على أكثر من صعيد وفي أكثر من مناسبة.

أما ما أشار إليه الأمين العام للأمم المتحدة من "أن العراقيين والفلسطينيين واللبنانيين أظهروا في الأشهر الماضية شهية قوية بشأن حلول ديموقراطية لمشكلاتهم ..." فإنّ هذه الإشارة صحيحة ربما في رغبة هؤلاء ولكنها غير مكتملة لجهة ذكر المعوّقات الإقليمية والدولية التي تعارض هذه الرغبة أو تحاول استغلالها.

أيّ برلمان عربي؟ ■

تضمّنت هذه القمة إشارات صريحة إلى اعتماد بعض الإصلاحات المطلوبة من أجل دعم مؤسسة الجامعة العربية من جهة وتعزيز أواصر التعاون العربي من جهة ثانية وتحديث جهاز الجامعة ووسائل إنتاجه وصقل ديناميته من جهة ثالثة.

لقد شملت هذه الإصلاحات أموراً متعدّدة راوحت بين نظام التصويت وإنشاء البرلمان العربي. وإذا كانت هذه الإصلاحات مرغوبة بشكل عام من أجل تثبيت أقدام هذه الجامعة بوجه التحديات الكثيرة والخطيرة التي تواجهها، فإن البحث الجدي في تفاصيلها لا يساعد كثيراً على المزيد من التفاؤل.

فإذا سلّمنا جدلاً أن البرلمان العربي قد يحظى بأكثرية ملحوظة، فإنّ الأسئلة الكثيرة تُثار حول صلاحيته القانونية: هل سيصبح قريباً من البرلمان الأوروبي؟ هل ستكون جلساته مستندة إلى أكثرية أعضائه؟ وهل قراراته ملزمة للدولة أو للدول المعنية.

وإذا سلّمنا جدلاً أيضاً بإمكانية تعديل المادة السابعة من ميثاق الجامعة، بحيث تحل الأكثرية محل الإجماع، ويصار، تالياً، إلى تيسير عمل الجامعة؛ فهل ثمة إجراء زاجر يترتب على الدولة

المخالفة؟ ومن ينبّه ومن ثمّ ينفّذ هذا الإجراء كما هو مفروض؟
أما أن يقتصر الأمر على القيود الذاتية للدول، فإنه لن يكون فاعلاً كما هو واقع الأمر حالياً.
أما بعض مواضيع الإصلاح الأخرى كتشكيل هيئة لمتابعة تنفيذ القرارات الدولية والإفادة من مشاركة المجتمع المدني والاعتراف بسياسة الإنصاف والعدالة ... إلخ، فإنها كلها وردت في بيان القمة على سبيل البيان الإنشائي ليس أكثر؛ هذا مع العلم أن الجامعة العربية ذاتها غير قادرة على إنشاء بعض المؤسسات الإقليمية المتقدمة، إذا لم تكن الدول العربية ذاتها اعتمدت مثل هذه المؤسسات.
ولعلّ موضوع "محكمة العدل العربية" والذي ورد أصلاً في صلب دستور الجامعة للعام 1945، خير شاهد على إبعاد أو ابتعاد أصحاب القرار العربي عن مثل هذه الهيئات منذ عقود مديدة.

تحدّيات تواجه الإصلاحات ■

ولا بدّ من التسليم أن ثمة تحدّيات خطيرة تواجه هذه الإصلاحات ذاتها ومنها:
– الظروف الإقليمية التي يمر بها الشرق الأوسط بشكل عام، والتي تتمثّل بالتجاذبات القائمة بين بعض الدول العربية وبعضها الآخر في سياستها وبالأزمات التي تتعرّض لها المنطقة في ملفاتها الساخنة. ويمكن أن تبدأ بالملف النووي الإيراني، والملف العراقي، والملف الفلسطيني والملف السوري – اللبناني. والملاحظ أن هذه الملفات كلها لم تصل، بعد، إلى أي نوع من الاستقرار المريح، ولكنها مفتوحة على اعتبارات وأوضاع لا تخلو من الخطورة؛ وبذلك فإنّ الحديث عن المشاريع المستقبلية يبدو بعيداً نسبياً إلى أن تستقر هذه الملفات الشرق أوسطية الساخنة.
– الظروف الدولية، ذلك لأن الإدارة الأميركية في ولايتها الثانية، تبدو ناشطة على أكثر من صعيد: فهي ملتزمة النهج العام الذي رسمه لها الناشطون الذين ينتمون إلى التيار المتشدّد ذاته الذي تحكّم بهذه الإدارة خلال ولايتها الأولى، وهي، بالتالي نجحت في عقد شراكة مربحة مع أوروبا من ناحية كما حصلت على اتفاق على مصالح مع روسيا من جهة أخرى. وهي تنتظر الحصاد الآن على مستوى الشرق الأوسط الكبير بما يشمل ذلك من أُطر الاستثمارات والخيارات الأميركية – الأوروبية المفتوحة.
– الظروف الداخلية للدول العربية ذاتها. وهذه الظروف التي تضع الأنظمة السياسية لدى هذه الدول كافة في سياق الدفاع عن النفس حيال اتهامات الخارج وتحديات الداخل في آن معاً.
– ولا يخفى ما للعامل الإسرائيلي من خطورة واختراق؛ ويتمثل هذا الاختراق في عدد غير قليل من الدول العربية، مع أنه يتّخذ وجوهاً عديدة بقدر تعدد سياسات بعض هذه الدول في سياق يبدأ بتليين العلاقات الاقتصادية وينتهي بإحياء الاتصالات الديبلوماسية مع إسرائيل. ومن الواضح أن المشاريع الشرق أوسطية تشكل احتواءً قوياً للمشاريع أو للأفكار القومية العربية التي يصار إلى تغييبها بشكل متدرج ولكنه متواصل.

التفاعل مع أوروبا ■

وعلى الرغم من عدم تمكّن القمة من تحقيق المشاريع التي طرحتها، وعلى الرغم من التحديات المشار إليها والتي تواجه هذه القمة، فإن الإنصاف يقضي بتسجيل ثلاثة إنجازات لهذه القمة:
– محاولتها، للمرة الأولى، التفاعل مع الجهات العالمية الأخرى ولاسيّما مع الجانب الأوروبي، ذلك لأن هذا التفاعل ضروري الآن أكثر من أي وقت مضى سواء على صعيد مسألة حوار الحضارات، أو على صعيد توثيق التعاون الأوروبي – المتوسطي، أو على صعيد تبادل الآراء والخدمات والمواقف من أجل إدخال جامعة الدول العربية إلى حلبة العلاقات الدولية القائمة.
– محاولتها مواكبة موجة التحديث بما ينسجم مع متطلبات القرن الواحد والعشرين وذلك على أكثر من صعيد متاح. وأعلنت الجامعة تصميمها في "مواصلة الجهود الرامية إلى التطوير والتحديث لمسايرة التطورات العالمية المتسارعة ومواصلة بناء مجتمع عربي متكامل في موارده وقدراته وتحقيق التنمية الشاملة المستدامة ...".
إلاّ أنّ هذه المحاولة لا تؤتي ثمارها ما لم تتجسّد برنامجاً رؤيوياً شاملاً بالتنسيق والتعاون مع المنظّمات الدولية المتخصّصة من جهة، ومع الدول – ولاسيّما الأوروبية – من جهة مكمّلة.
وإذا استطاعت جامعة الدول العربية أن تعطي لهذا الموضوع من التحديث والمواكبة العصرية، حيّزاً ملموساً، إن لم نقل مرموقاً؛ من التزاماتها ستبقى همومها السياسية تراوح مكانها وهمومها الاقتصادية – التقنية – التحديثية في عالم الغيب أو الإهمال.
– ولعلّ إصرار البيان الختامي للقمة العربية على تفعيل المجتمع المدني العربي وإمكانية التفاعل معه يمثّل الالتفاتة النوعية المهمة لهذه القمة؛ ويتناول هذا الإطار: تمكين المجتمع المدني من المشاركة في نشاطات الجامعة ومؤسساتها وتعزيز الممارسات الديموقراطية وترسيخ قيم المواطنة وترقية حقوق الإنسان ورفض كل أشكال التمييز ضد المرأة ... إلخ. ولكن هذه الالتفاتة على أهميتها غير كافية إن لم تقترن بالتزامات قانونية لدى كل دولة عربية من جهة وبالتزامات قانونية أيضاً لدى الجامعة نفسها.

قضايا بلا مواعيد ■

وحيال ما تقدّم، لا بدّ من الإشارة إلى بعض الملاحظات:
– إنّ الأسلوب الذي اعتمدته القمّة العربية لم يعد مقنعاً لجهة الالتزام: فالبيان الختامي ذكر عدداً من القضايا التي اعتبرها مهمة وضرورية ثمّ كلّف المجلس الاقتصادي والاجتماعي بمتابعتها من دون أية حدود زمنية، ولا وسائل تنفيذية، ولا لائحة للأولويات، ولا أيّ ضابط آخر. وهذه القضايا تتعلّق بأمور مصيرية للعالم العربي بكامله مثل التجارة العربية البينية والتكامل الاقتصادي العربي والتنمية الصناعية والزراعية... إلخ.
– إن الموقف الذي اعتمدته القمّة العربية حيال بعض القضايا العالمية لم يعد مقنعاً أيضاً لجهة التحديد: فالبيان الختامي أيّد، على سبيل المثال، الجهود المبذولة عالمياً لحماية البيئة، وأيّد الجهود الدولية الرامية إلى خفض معدلات الفقر والجوع وتعزيز النمّو الاقتصادي للدول النامية... إلخ. ولم يتضمّن البيان في موازاة هذا التأييد أيّ التزام محدد وملموس.
– إن الإستجابة لمتطلبات حقوق الإنسان والديموقراطية وحكم القانون والإصلاح السياسي للأنظمة... إلخ، لم تكن على المستوى المطلوب أيضاً. وهنا يجب التمييز بين أمرين أساسيين: حاجة المجتمع السياسي العربي إلى مثل هذا الإصلاح من جهة، ومحاولة استغلال هذه الموجة المصطنعة من إدخال "الديموقراطية" و"الإصلاحات" لدول الشرق الأوسط الكبير من جهة مقابلة. فإذا كانت الثانية ذات مقاصد خارجية وأهداف استغلالية، فإن الأولى أي الحاجة إلى الإصلاح والديموقراطية لا يجوز أن تتوقف.
هذا مع التأكيد على أن ثمة ترابطاً حكمياً بين الديموقراطية والتنمية والسلام. وهذه المعادلة الثلاثية لا يصحّ اجتزاؤها ولا تحريفها ولا تغييب أيّ ركن من أركانها. ■



رئيس بنك المشرق عبد العزيز الغرير:

"التجارة الحرة" مع أميركا تهدد مصارف الإمارات

حاوره: فيصل أبو زكي و مروان النمر

رغم ثقته بمتانة القطاع المصرفي الإماراتي وبقدرة بنك المشرق على مواجهة المتغيّرات المحلّية والإقليمية، إلا ان الرئيس التنفيذي للبنك عبدالعزيز الغرير، لا يخفي قلقه من الانعكاسات السلبية لإتفاقية التجارة الحرّة بين دولة الإمارات العربية المتحدة والولايات المتحدة الأميركية التي بدأت المفاوضات بشأنها مؤخراً.

وعبّر الغرير في حديث لـ"الاقتصاد والأعمال"، عن إرتياحه للنتائج القياسية التي حققها بنك المشرق، مشدداً في الوقت ذاته على صوابية السياسة المتحفّظة التي يعتمدها، وعلى الطموحات الكبيرة التي يرسمها للبنك.

وعبد العزيز الغرير المتحدّر من عائلة تجارية عريقة في الامارات، يعتبر احد رموز القيادات الشابة الديناميكية في الامارات. وهو تمكّن خلال فترة وجيزة من رسم هوية متميّزة لبنك المشرق الذي تسلّم قيادته من والده. فإلى جانب كونه المصرف الأول المملوك بالكامل من القطاع الخاص، تميز بنك المشرق بسياسة محافظة من جهة، وبقدر كبير من بالديناميكية والابتكار والفعالية على مستويات الرؤية والادراة والخدمات والتسويق واستخدام التقنية الحديثة من جهة اخرى.

واعتبر ان: "سوق الامارات تنمو؛ والبنوك تقطف ثمار هذا النمو كلٌ حسب اجتهاده وفلسفته وستراتيجيته". متوقعاً إستمرار وتيرة النمو خلال العامين الحالي والمقبل؛ وبعدها لكلّ حادثٍ حديث".

■ الأميركيون قادمون... ■

■ أثار بدء المفاوضات لتوقيع إتفاقية تجارة حرّة مع الولايات المتحدة الأميركية، سؤالاً كبيراً هو: هل البنوك الوطنية جاهزة للتعامل مع مفاعيل هذه الإتفاقية؟

يجيب الغرير: "نحن نطالب بتحرير السوق امام المصارف المحلية أولاً والسماح لها بالتوسُّع داخل البلد من خلال ازالة القيود الموجودة مثل تحديد عدد الفروع الجديدة التي يمكن فتحها كلّ عام وعدد منافذ الصراف الآلي (ATM) مثلاً". وهو يعتبر ان النمو الاقتصادي والمدّ العمراني اللذين يشهدهما يتطلبان فتح 10 فروع كلّ عام وليس فرعين أو ثلاثة.

إتفاقية التجارة الحرّة مع أميركا:

● نطالب بمهلة 10 سنوات لتطبيق الاتفاقية على القطاع المصرفي

● فليحرِّروا السوق المحلية أمامنا أولاً ومن ثُمَّ امام المصارف الأميركية

ويرى **عبد العزيز الغرير** ان المصارف المحلية لا تعتبر في الوقت الحاضر، نداً حقيقياً للمصارف الاميركية وغيرها العملاقة وذات التاريخ العريق والقدرات الهائلة. ولذلك فإن فتح السوق امام هذه المصارف نتيجة إتفاقية التجارة الحرّة، سيضع البنوك الاماراتية امام تحديات كبيرة. ولذلك فهو يطالب بإعطاء مهلة 10 سنوات كإستثناء للقطاع المصرفي لكي تتمكن البنوك الوطنية من النمو إلى حدّ تستطيع معه المنافسة فعلاً. ويردف قائلاً: "لقد تفاجأنا ببدء مفاوضات التجارة الحرّة مع أميركا. والخطورة تكمن في أن أيّ مصرف أميركي سيُعامل معاملة المصرف الوطني، وبالتالي فهو قادر على دخول سوق الإمارات وإدارة عملياته فيها من مقعده في نيويورك من دون أيّة قيود".

■ ... وسنصبح موظفين ■

"نظرتي إلى إتفاقية التجارة الحرّة بين الإمارات وأميركا، تمتدُّ إلى مئة سنة من الآن، وإلى مدى تأثيرها على القطاع المصرفي الإماراتي وعلى موقعنا من المنافسة العالمية خلال القرن المقبل"، بحسب **الغرير**. موضحاً أنه ليس لديه خوف كبير على قطاع صيرفة التجزئة بسبب صعوبة إنتشار المصارف العالمية بسرعة داخل السوق الإماراتية. "لكن خوفي الأكبر هو على قطاع الشركات (Corporate Banking) حيث الدخول اليه أسهل بكثير، إذ يستطيع أيُّ بنك أميركي أن يدخل السوق من خلال ثلاثة أو أربعة أشخاص يقدّمون الإستشارات والخدمات. فالمصنع يقع في نيويورك، وكلُّ ما عليهم القيام به تسويق منتجاته وبيعها داخل السوق الإماراتية".

إلى ذلك الخوف، يضيف **الغرير** هاجساً أكبر، وهو إمكانية تملك المصارف الأميركية العملاقة للمصارف الإماراتية. قائلاً: "إذا رأت هذه المؤسسات العالمية أن القطاع المصرفي الإماراتي مغرٍ ويشكّل فرصةً للنمو بالنسبة لها، فقد تقرّر دخول السوق عن طريق شراء مصارف محليّة قائمة. فيأتون إلى بنك المشرق على سبيل المثال، ويقولون لـ **عبدالعزيز الغرير**: كم يساوي بنكك؟ 10 مليارات دولار؟ تفضّل... ونتحوّل بالتالي من أصحاب مُلك إلى موظفين. وهو ما حدث في كلٍّ من بولندا والمكسيك، حيث أصبحت المصارف الأميركية تملك حصة كبيرة من القطاع.

■ تنويع مصادر الدخل ■

وحول ستراتيجية عمل بنك المشرق، يقول **الغرير** ان هناك ثلاثة مستويات من السياسات الهادفة الى تحقيق نمو ثابت ومستدام في اعمال البنك وارباحه. يتمثل المستوى الاول في تنويع مصادر الدخل والارباح وعدم الارتهان الى مصدر وحيد. ويقول: "ان نمو أرباح بنك المشرق، ليس ناجماً فقط عن النشاطات الأساسية (Core Business) كالإقراض، "فدخلُنا يتوزّع بين الفوائد وبين الرسوم والعمولات بنسبة 50 في المئة لكلٍّ منها". ويشدد على ان ما يميّز البنك هو قدرته على جني نصف ايراداته التشغيلية من الرسوم والعمولات على الخدمات المقدمة للعملاء، وهي من النسب الاعلى بين المصارف الخليجية. واشار الى أن البنك يخضع لامتحان شهري من قِبل الزبائن، "الذين قد يجدّدون التعامل معنا أو يحجمون عن ذلك اذا كانت خدماتنا لا تقدّم لهم القيمة المضافة المطلوبة".

■ تنويع محفظة الاقراض ■

المستوى الثاني، كما يقول **الغرير**، يتمثل في التوزيع العادل لمحفظة الإقراض بين قطاعيّ التجزئة والشركات وكذلك بين القطاعات الاقتصادية المختلفة. ويتم ذلك من خلال تحديد سقف معيّن لتمويل أيّ نشاط او قطاع مهما بلغت ربحيته وامكانات نموّه في فترة معينة". ولا يمكن القبول بأن يستأثر أي قطاع او نشاط بنسبة طاغية من محفظة القروض. ورغم نجاح البنك في تنويع ايراداته والمخاطر التي تنطوي عليها قروضه واستثماراته، ينفي **الغرير** أن يكون البنك قد وصل إلى "حالة مثالية" ويضيف: "لكلِّ عام معياره الخاص لتحديد سقوف التمويل، حسب نمو القطاعات الاقتصادية. فلو وجدنا أن القطاع العقاري يشهد نمواً كبيراً، نرفع سقف التمويل، ويتم تخفيض هذا السقف عند ظهور مؤشرات على تراجع القطاع. ويشدّد على أن: "التنويع والمرونة في تحديد سقوف الاقراض يهدفان الى حماية البنك والعملاء من أيّ تذبذب يصيب



الدخول إلى الخليج عبر نيويورك

يعتبر البعض أن الحلّ أمام المصارف الإماراتية لمواجهة أي هجوم محتمل للمصارف الأميركية على السوق المحلّية، يتمثّل في تكبير حجمها عن طريق التوسُّع إقليمياً. عبد العزيز الغرير الذي يوافق على هذه النظرية من حيث المبدأ، يعتبر ان العبرة في التنفيذ: "فالحديث يدور عن عملة خليجية موحّدة، وعن مصرف مركزي خليجي واحد، وعن سياسة مالية خليجية واحدة. وفي المقابل، ما زال هناك تردّد في فتح الاسواق أمام المصارف الخليجية الأخرى. ربما إذا وقّعت الدول الخليجية كافة، إتفاقيات تجارة حرّة مع الولايات المتحدة الأميركية، عندها يستطيع أي بنك خليجي فتح فرع في نيويورك ومن ثم الدخول عبره إلى الأسواق الخليجية".

"مكاسب" مع مؤسسة الخليج للاستثمار

أطلق بنك المشرق ومؤسسة الخليج للاستثمار (GIC) شركة جديدة تُدعى "مكاسب"، يتمحور نشاطها حول إنشاء وإدارة وتسويق صناديق الاستثمار الهيكلة وفق ستراتيجيات متعدّدة، على أن يكون بنك المشرق المدير الاستثماري للمحفظة، وتتولّى مؤسسة الخليج للاستثمار حضانتها وإدارتها الداخلية. وتمّ الترخيص للشركة الجديدة من قبل مؤسسة نقد البحرين وبنك الإمارات المركزي.


مبنى بنك المشرق

هذا القطاع أو ذاك. فلو حدثت هزة او ركود في القطاع العقاري مثلاً، يكون البنك قادراً على استيعاب تأثيراتها السلبية وحصرها في حدود معينة.

ويتابع ان سياسة التنويع والمحافظة تنطبق أيضاً في اختيار العملاء فيتم التركيز على اقراض المؤسسات التي لديها تنوع في اعمالها، ولديها مصادر دخل وتدفقات نقدية من أنشطة مختلفة. ما يمكّنها من الوفاء بالتزاماتها في حال تراجع او اهتزاز احد القطاعات التي تعمل فيها. واعتبر ان ذلك هو الضمانة الحقيقية للوفاء بالقروض وليس الضمانات العينية.

وقال **الغرير**: "ان تحديد قدرة البنك والعملاء على تحمل الهزات والركود في أي قطاع تستند الى منهجية علمية من خلال اجراء اختبارات دورية لحساسية المحفظة الاقراضية تجاه التطورات الاقتصادية. ويتم بناء على تحليل النتائج تعديل سياسات الاقراض".

وفي سياق متصل يقول **الغرير**: "نحن الآن أكثر صرامة في تصنيف العملاء المتخلفين عن السداد. فسابقاً، وعلى مستوى القروض الشخصية تحديداً، كُنّا نصنّف العميل متعثّراً إذا تخلّف عن السداد لعام كامل. أمّا اليوم، فإن هذه المدّة إنخفضت إلى 120 يوماً. كما أن تصنيف القروض التجارية يخضع للكثير من الشدّة والصرامة مقارنة بما كان عليه في السابق". مؤكداً أن هذه السياسة المتشددة يمكن تطبيقها في الأوقات الجيّدة، كمثل المرحلة الحالية التي تعيشها سوق الإمارات. "ولكن في الأيام الصعبة يستحيل ذلك بعد أن يقلّ الدخل".

■ تعزيز الاحتياطيات ■

أما المستوى الثالث من السياسات المعتمدة فيقول **عبد العزيز الغرير** انه يتعلق بتعزيز المخصصات بشكل مستمر من عام إلى آخر. "فنحن لدينا مخصصات عامة تبلغ حالياً نحو 2 في المئة من مُجمل القروض". وتبلغ قيمة هذه المخصصات نحو 825 مليون درهم مقابل ديون متعثّرة بقيمة 463 مليون درهم، أي أن نسبة التغطية تبلغ 180 في المئة. ويضيف ان البنك يسعى دائماً الى تعزيز قاعدته الرأسمالية مستفيداً من النمو المتواصل في الارباح ويضيف: "ان أرباحنا الصافية للعام 2004 بلغت نحو 751 مليون درهم، وزّعنا منها 45 في المئة على المساهمين وتمّ تحويل النسبة الباقية لتعزيز الاحتياطي والموارد والقاعدة الراسمالية للبنك".

■ التطوير بدل التوفير ■

لا شكّ أن نمو السوق يفرض طرح خدمات جديدة من قِبل المصارف، "ففي الماضي كانت البنوك تطرح بعض الخدمات المصرفية المبتكرة لكن الزبائن لم يكونوا جاهزين لتقبُّلها. أمّا اليوم، فإن البنوك جاهزة والزبائن يطالبون بالمزيد من الخدمات. وأبرز مثال على ذلك، أننا لو طرحنا عليهم صندوقاً للاستثمار في الأسهم المحلّية قبل خمسة أعوام، لرفضوه رفضاً قاطعاً مؤكّدين أنهم لا يستثمرون إلا في بورصتَي نيويورك ولندن. أما الآن، فأصبح الأمر معكوساً حيث يفضّل معظمهم الاستثمار في الصناديق الخليجية". لافتاً إلى أن هذا التوجُّه نحو سوق الأسهم المحلّية يعود بشكل كبير إلى حركة الإصدارات الأوّلية التي تمّت خلال العامين الأخيرين، "وذلك بعد أن اقتنع الناس بفكرة طرح شركاتهم للإكتتاب العام بعد طول تردُّد".

ويتابع الرئيس التنفيذي لبنك المشرق: "الإمارات تشكّل حالياً، ثاني أكبر اقتصاد في العالم العربي من حيث حجم الناتج المحلي، والنمو الذي تشهده مرشّح للإستمرار. وعندما يكون هذا الزخم موجوداً، فمن المؤكد أنه سيجلب معه الكثير من التطوُّرات والتحدِّيات. لذلك، على القطاع المصرفي وكافة القطاعات الاقتصادية الأخرى أن تطوّر نفسها من خلال زيادة الإنفاق على البحوث والتطوير، لا سيما في مجالات تأهيل الكوادر البشرية وتعزيز التكنولوجيا وابتكار منتجات جديدة تساهم في إستمرار نمو السوق". ناصحاً المصارف والشركات الإماراتية بتخصيص نسبة من الارباح لهذا الغرض طالما تملك القدرة على الصرف في ظلّ الوفرة المالية، وتزول هذه القدرة خلال سنوات الشح فيتم التركيز على التوفير وتخفيض المصاريف".

لتفتح الدول الخليجية أبوابها وسيكون إنتشارنا سريعاً

نحن أكثر تشدداً من اي وقت مضى في تصنيف العملاء المتخلفين

هل يُعقل تمويل شركات للتطوير العقاري تبدأ من الصفر وتطرح مشاريع بمليار دولار

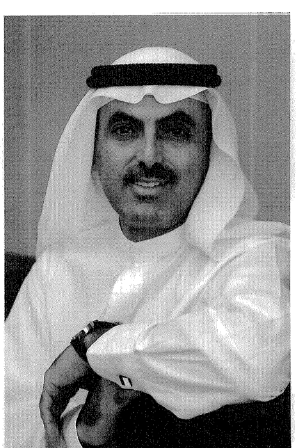
المراكز المالية: زيادة الخير.. خير

لا يعتبر الغرير أن وجود ثلاثة مراكز مالية في منطقة الخليج، هي: مركز دبي المالي العالمي ومرفأ البحرين المالي ومركز قطر العالمي للمال والأعمال، أمر مبالغ فيه... "بل بالعكس، المنافسة طيّبة وتخلق السوق".

كما ينفي الغرير أن يكون مركز دبي المالي العالمي مشروعاً عقارياً..."بل هو بيئة قانونية وعملية متكاملة، توفّر للمؤسسات العالمية إمكانية تقديم خدماتها المالية للمنطقة بفعالية أكبر وكلفة أقل".

■ إفتحوا الأسواق ■

لدى الحديث عن خططه للتوسع في الخارج، يؤكّد **الغرير** ان: "بنك المشرق هو جزء من القطاع التجاري في الإمارات، ونجاحه يرتكز أساساً على السوق المحلية. أما بالنسبة لرؤيتنا التوسُّعية، فعندما تفتح دول مجلس التعاون الخليجي الباب كاملاً أمام البنوك غير المحلّية، سيكون إنتشارنا عبر الخليج أمراً طبيعياً". لافتاً إلى أنه يفضّل تحقيق هذه الخطوة عن طريق نشر فروع البنك بكثافة في جميع الأسواق الخليجية، وليس عن طريق تحالفاتٍ مع مصارف محلّية. ويعطي **الغرير** السوق القطرية مثالاً، "حيث افتتحنا أربعة فروع حتى الآن اضافة الى الفروع الموجودة في البحرين".



هل هناك "فقاعة عقارية" ؟

يرى عبد العزيز الغرير ان التخوّف من خطر فقاعة عقارية تهدّد دبي، يتردد منذ مطلع التسعينات. ويتردد معه سؤال: دبي .. إلى أين، وإلى متى؟ والجواب سهل: ما دامت دبي قادرة على خلق الطلب، فقطاعها العقاري بألف خير. وقال "أتوقع أن يستمر النمو للعامين المقبلين على الأقل". لكنه في المقابل، أبدى تخوُّفه من المضاربين العقاريين الذين يشترون آلاف الشقق على الخارطة بهدف بيعها في ما بعد. "فعندما يتمّ إنجاز هذه الشقق، هل سيتمكّنون من بيعها للمستثمر النهائي؟... هنا السؤال".

حول رؤيته للإنتشار عربياً، يُصرِّح **الغرير** أن بنك المشرق يراقب العديد من الفرص، لكنه يربط التنفيذ بمدى إنفتاح السوق وحجمها والقوانين السائدة وسهولة التعامل. فهناك دول عربية يمكن دخولها عن طريق فتح فروع بسبب حجمها المحدود وقوانينها الميسّرة لذلك. لكن دخول دول أخرى تمتاز باتساع السوق كمصر مثلاً، يتطلب تأسيس بنك بالشراكة مع أحد البنوك المحلّية، أو عن طريق تملّك حصة أساسية في بنك قائم، ويعتبر ان الامر بات اسهل بعد أن فتحت الحكومة المصرية الباب لخصخصة بعض البنوك العامة".

عن قدرة البنوك الإماراتية على المنافسة في الأسواق الخارجية، يشير **الغرير** إلى أن بنوك الامارات تمتاز بأنها اسست وعملت ونَمَت في سوق عنوانها الأوّل المنافسة، "ممّا وفّر لها القدرة على التوسّع نحو أسواق جديدة والمنافسة فيها. ففي كافة دول مجلس التعاون الخليجي، نجد أن عدد البنوك قليل جداً مقارنة بالمصارف العاملة في الإمارات (50 بنكاً وطنياً وأجنبياً). وحسب دراساتنا للأسواق الخليجية، فإن شدّة المنافسة الموجودة في الإمارات لا تنطبق على باقي أسواق مجلس التعاون". متابعاً: "هذا مبدأ عام ينسحب على كلّ المصارف الإماراتية. أمّا بالنسبة لبنك المشرق، فإنه يتميّز بالدراسة الدقيقة لوضع السوق، وبإبتكار وتطوير المنتجات، وبإيلاء العناية القصوى لخدمة الزبون التي نعتبرها محور ستراتيجيتنا".

■ تمويل العقار ■

رغم الفورة العقارية التي تشهدها دبي والمنطقة، فقد تعامل معها بنك المشرق بقيادة **عبدالعزيز الغرير** بكثير من التعقّل والمحافظة. فتم التركيز على تمويل شركات المقاولات وإعتماد الانتقائية في تمويل شركات التطوير العقاري. حيث تمّ مثلاً تمويل

النمو يستمر حتى العام المقبل.. وبعدها لكل حادث حديث

المطلوب السماح للبنوك التقليدية بتقديم الخدمات المالية الإسلامية

البنوك العاملة في الإمارات لا تخشى المنافسة.. فهي نشأت وترعرت في ظلها

ذراع إستثمارية

يعتزم بنك الشرق إطلاق ذراعه الاستثمارية في وقتٍ لاحق من هذا العام، ويؤكّد عبدالعزيز الغرير أن الهدف من وراء ذلك "الدخول بقوّة إلى الصيرفة الاستثمارية والاستفادة من النمو في سوق الاصدارات الاولية وتحوّل المزيد من الشركات الخاصة إلى شركات مساهمة. وفي المقابل، فإنه لا يبدي حماساً لإدارة الإصدارات رغم قدرة البنك على ذلك. ويعتبر ان أي البنك لديه خيارات أُخرى قد تدرُّ أرباحاً مضاعفة بنفس الجهد الذي تتطلبه إدارة الإصدار.

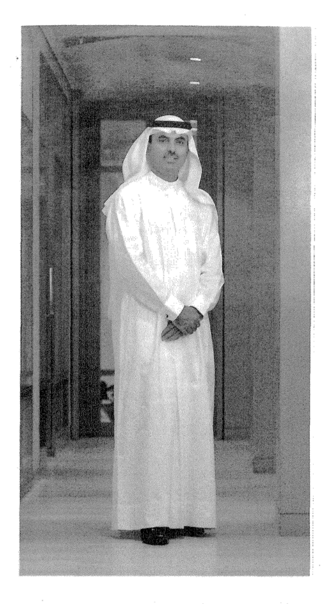
المقاولين في مشاريع مثل "جميرا بيتش رزيدنس" في دبي بكلفة 1,6 مليار درهم و"مرفأ البحرين المالي" بقيمة 705 ملايين درهم. ويبرِّر **الغرير** الأمر بأن "إقراض المقاولين يتمُّ لفترة قصيرة لا تتعدّى مدّة إنجاز المشروع التي تتراوح بين عام وعامين، وبالتالي ليس هناك خوف أو تحمُّل للمخاطر على المدى الطويل. فالمقاول إذا دخل مشروعاً بكلفة متوقعة ينهيه ضمن هذه الكلفة، إلا إذا إرتفعت أسعار مواد البناء بشكل جنوني وهو غير محتاط لهذا الأمر، كما حدث منذ عامين فدفع المقاولون ثمن ذلك. لكنهم عوّضوا خسائرهم في ما بعد ومازالت الربحية عالية في قطاع المقاولات".

وفي ما يتعلق بتمويل شركات التطوير العقاري، فيقول **الغرير** "ننتقي بعناية الشركات التي نتعامل معها بحسب تاريخها وأدائها. ولدينا علاقات عمل مميزة مع بعض الشركات الكبيرة". مشيراً إلى أن إندفاع بنك المشرق في هذا المجال ليس كبيراً بسبب الإقبال الكبير للشركات الجديدة على دخول السوق العقارية. "وبعض الشركات يبدأ من الصفر ونحن لا نعرفهم، فكيف نموّلهم؟ ولا سيما انهم يباشرون نشاطهم بمشاريع ضخمة تتجاوز المليار درهم، حتى بات الرقم مليار شائعاً في المشاريع العقارية هذه الأيام".

ورداً على سؤال حول جدوى تحديد سقفٍ لتمويل القطاع العقاري بدل الإستفادة القصوى من الطفرة التي يشهدها، أجاب **الغرير**: "لا للطمع... نعم للقناعة في الربحية". واعتبر ان الانجراف في تمويل فورة قطاع معين قد يؤدي الى تحقيق ارباح ضخمة ولمدة محدودة ولكن ذلك يؤدي ايضا الى انخفاض حاد في الارباح وربما إلى خسائر حين انتهاء الفورة، ما يؤثر سلباً على ربحية السنوات المقبلة وعلى وضعية البنك عموماً وذلك "أمرٌ خطير". ولذلك الاجدى عدم الانجراف مع أي فورة والتركيز على تحقيق ارباح معقولة ولكن مستقرة على المدى الطويل.

■ الصيرفة الاسلامية ■

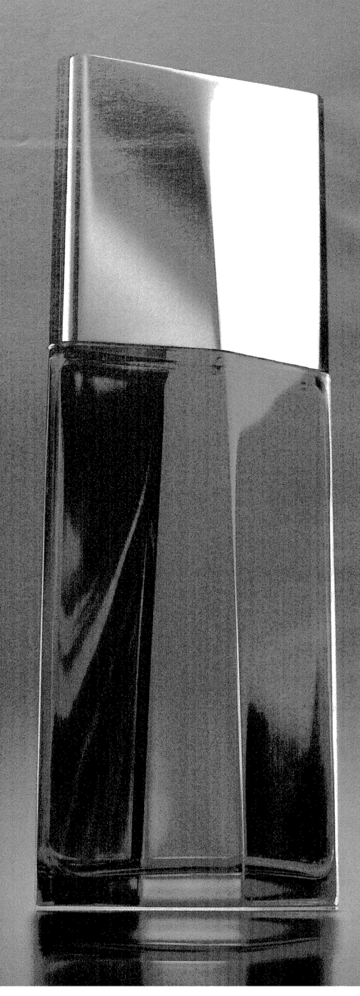
"كلُّ البنوك الإماراتية التقليدية ترغب بتقديم خدمات مالية إسلامية، لكن القوانين تحظر تقديم الخدمتين معا بحسب **الغرير**، الذي يأمل أن يسمح مصرف الإمارات المركزي لكافة البنوك المحلية بتقديم الخدمتين تحت مظلّة واحدة، أسوةً بباقي الدول الخليجية، "بدل تصنيف البنوك بين إسلامي وتقليدي". لافتاً إلى أن القوانين الحالية تسمح لبنك المشرق بتقديم القروض الإسلامية وليس تلقّي الودائع مثلا. "كما أن الشركة الإسلامية التي سيطلقها البنك هذا العام برأس مال 200 مليون درهم ستقدّم كافة الخدمات، لكنها تختلف عن البنوك كونها لا تستطيع فتح حسابات جارية أو توفير".



طموح المشرق

أجاب عبدالعزيز الغرير عن سؤال "الاقتصاد والأعمال" الأخير: كيف ترى بنك المشرق بعد 5 سنوات من الآن؟ "لو ذُكر مصرف عربي كمثال في الإبتكار والخدمة والربحية، لا بدّ أن يكون بنك المشرق بين الخمسة الأول. هذا هدفي وأملي وطموحي... يمكن أن أحقّقه العام المقبل، ويمكن خلال 20 عاماً. الحجم ليس المعيار، نريد أن يقول الزبون بعد التعامل معنا" لقد وعدوا ووَفوا.

ويشرح **الغرير** وجهة نظره بالقول": "يوجد في الإمارات حالياً عشرون مصرفاً محلياً تقليدياً، وإذا كان على كل بنك يرغب بدخول الصيرفة الإسلامية انشاء مصرف إسلامي جديد تابع له، فنحن نتحدّث عن مضاعفة عدد بنوكنا المحلّية وتكرارها". معقّباً: "من جهة ينادون بالدمج، ومن جهة أخرى يطالبوننا برخصة ثانية لتقديم خدمات إسلامية. ■



رئيس الجمعية الدولية للإعلان جوزيف غصوب:

الدمج حتمي بين الشركات والثقافة الإعلانية لا تتم بعصا سحرية



دبي - رأفت أبو زكي

"شهد القطاع الإعلاني في المنطقة تغيّراتٍ عديدة خلال الأعوام القليلة الماضية، لكن المتغيّرات المقبلة ستكون أكبر بكثير". من هنا ينطلق جوزيف غصوب، الرئيس التنفيذي لـ"مجموعة تيم القابضة" (Team Holding Group) والرئيس المُنتخَب للجمعية الدولية للإعلان، في حديثه لـ"الاقتصاد والأعمال" عن واقع صناعة الإعلان العربي وتحدّياته المستقبلية.

وإلى حين إستلام منصبه الجديد قُبيل إنعقاد المؤتمر الدولي الأربعين للجمعية في دبي بعد عام تماماً من الآن، فإن اللبناني غصوب الذي قُلّد العام الماضي وسام الأرز من رتبة فارس تقديراً لخدماته في مجال الترويج لبلده وللمنطقة وإبراز صورتهما الحضارية المشرقة على مستوى العالم، يبقى أحد أبرز الذين ساهموا في تطوير صناعة الإعلان والعلاقات الإعلامية على مستوى الشرق الأوسط. ناهيك عن قيادته لمجموعته القابضة (THG) وشركاتها التابعة إلى مصاف العالمية، من خلال 35 مكتباً منتشرة في أرجاء المنطقة، تضمّ أكثر من 800 موظّف، وتولّد عائداً سنوياً يفوق 250 مليون دولار أميركي.

يقول غصوب: "خلال السنوات العشر الماضية، شهدت منطقة الخليج والشرق الأوسط تطوّراً صناعياً شكّل قفزة نوعية وكبيرة بالأسلوب والمضمون، ما أعطى المجال الإعلاني دفعاً قوياً جداً. فقد كان الإعلان أكثر شمولية بحيث تقوم الشركة الواحدة بكلّ ما يتعلق بصناعته، وذلك بسبب الميزانية الإعلانية الصغيرة والمتطلّبات المحدودة. أما اليوم، فتغيّرت الصورة جذرياً بوجود الأسواق الحرة والصناعات الخفيفة ونصف الخفيفة وانتشار المكاتب الإقليمية للشركات العالمية في كافة المنطقة، فأصبح لدينا صناعة إعلان متطوّرة تواكب صناعة الإعلان العالمية، الأمر الذي يفرض على شركات الإعلان في المنطقة أن تقارب الواقع الجديد من خلال اعتماد التخصص في الأعمال".

■ ستراتيجية التخصص ■

تطبّق "مجموعة تيم القابضة" مفهوم تخصيص القطاعات وتنويعها على كافة المجالات الإعلانية منذ سنوات عدّة، "حيث عملنا على خلق شركات متخصصة في كلّ شريحة من شرائح الإعلان والعلاقات الإعلامية، فأنشأنا شركتي Y&R وIntermarkets، ووحدة شراء الإعلانات Mediaedge، وشركة العلاقات العامة "أصداء"، وشركة التسويق المباشر Wunderman، وشركة تصميم الهويّات المؤسساتية Landor، وشركة الإنترنت Fluid Insight، وشركة خاصة بتنظيم الفعاليات والمناسبات وغيرها... فقد باتت التخصصية حتمية، ونحن نعزّز هذا الأمر عبر التدريب والتثقيف المستمرين لموظفينا بما يؤهّلنا لتلبية متطلّبات العميل بأفضل طريقة ممكنة".

ورغم التطوّر الذي تشهده صناعة الإعلان في المنطقة، إلا أن حجمها لا يتجاوز 1 في المئة من حجم الصناعة عالمياً، كما أن نسبة الإنفاق الإعلاني على الفرد هي بين أدنى المستويات. وبحسب غصوب فإن هذا الواقع يعود لأسباب عدّة، أهمها الإفتقار إلى الثقافة الإعلانية المطلوبة، "فليس هناك من عصا سحرية لنشر الثقافة، وعمر الأسواق الإعلانية في المنطقة لا يزيد على خمسين عاماً، لا بل أن بعضها يربو على عشرين عاماً، في حين أن الثقافة الإعلانية لا يمكن أن تنشأ خلال يوم أو يومين. لكننا في المقابل اليوم نلحظ التغيّر الحاصل مع تولّي مسؤولية الشركات من قِبل الجيل الجديد الذي عايش وواكب الإعلان، سواء من خلال دراسته في الخارج أو من خلال السفر المتواصل، وأصبح متيّقناً أنه عندما يقوم بالإنفاق الإعلاني على أيّ مُنتَج فإنه يرى النتيجة بالمقابل، وفي الوقت نفسه يدرك أن هذه النتيجة ليست فورية وإنما تراكمية".

■ سوق المنطقة ■

مع أن حجم الإنفاق الإعلاني في المنطقة حالياً يفوق ما كان عليه سابقاً أضعافاً عدّة، بسبب نشوء الشركات المحلّية والإقليمية العملاقة ودخول الشركات العالمية أسواقها، إلا أن هذا الحجم مازال متدنّياً جداً مقارنة بالأسواق العالمية ورغم ارتفاع القدرة الشرائية في دول الخليج "فلازال معدل الانفاق الإعلاني للفرد أقل بعشرات المرات عن المعدل في

ظنّوا الإعلان المباشر من قبل المعلنين مربحاً فتبيّن لهم العكس

أوروبا أو أميركا، حيث الثقافة الإعلانية أكبر بكثير والمنافسة أشرس ومتطلّبات المجتمع أكثر تنوّعاً. بالإضافة إلى أن عدد السكان في المنطقة ليس كبيراً، إذ لا يتعدّى 27 مليون نسمة في مجمل منطقة الخليج" بحسب **غصوب**، الذي يؤكّد أن مسألة الثقافة الإعلانية بحاجة إلى مواكبة وهي مسؤولية يشترك فيها الجميع، لافتاً إلى أن المُعلِن الأكبر اليوم في منطقة الخليج هي الحكومات "التي أصبحت على قناعة بأنها لا تستطيع أن توصل الرسالة إلى الجمهور العام من دون الإعلانات، سواء ما يتعلق منها بالتربية أو بالوعي الصحي أو بالجمعيات الخيرية أو غيرها، الأمر الذي يدلُّ على أن مفهوم الإعلان تطوّر وبدأ يأخذ الدور الذي كان يجب أن يحتلّه منذ زمن بعيد".

حكومات الخليج المُعلِن الأكبر

نشر الثقافة الإعلانية لا يتمُّ بِعَصا سحرية

ويشير **غصوب** إلى أن أكبر أسواق المنطقة هي سوق السعودية، "بحكم الكثافة السكانية والقوة الشرائية العالية التي تتمتع بها، ومن ثم تتبعها الإمارات والكويت". لافتاً إلى أن الواقع قد يتعدّل إذا تغيّرت الأوضاع في العراق أو في إيران، "لأن الأمر يتعلق بشكل أساسي بحجم السكان ومن ثم بالقدرة الشرائية".

أما أكثر البلدان جدّية واهتماماً بقطاع الإعلان فهي: "سوق لبنان الأكثر تطوّراً، تليها سوق الإمارات، بالإضافة إلى سوق الأردن التي تشهد نمواً سريعاً وكبيراً".

■ الجيل الجديد ■

لا يعتبر **جوزيف غصوب** أن القطاع الإعلاني يواجه تحدّي بقاء في مواجهة إنتشار الإنترنت، "وإنما يواجه التغيّر لمواكبة متطلّبات الجيل الجديد الذي تعوّد على السرعة وعلى الكمّ الهائل من المعلومات لإنتقاء ما يريد منها. فاليوم عندما نريد أن نتوجّه بإعلان للجيل الجديد، نقوم بدراسات وأبحاث تناسب أعمارهم، ونحضرهم أحياناً إلى مكاتبنا لنرى كيف يفكرون وما هي إهتماماتهم وبأيّة طريقة يجب مقاربتهم. فمواكبة هذه المتغيّرات تفرض على القطاع أن يكون علمياً أكثر، أيّ بإختصار باتت مهمته أصعب لكنها أكثر فعالية".

أما بالنسبة لقطاع العلاقات العامة، فيعتبر **غصوب** دوره مُكمّلاً للقطاع الإعلاني ولم يكن يوماً منافساً له، "خصوصاً أن الإعلان لم يعد يقتصر على تقديم المُنتَج فحسب، بل بات محكوماً بالتخطيط الإعلامي المتكامل وإتّباع ستراتيجية تنطلق من متطلّبات العميل أو المُنتِج قبل الوصول إلى مرحلة التنفيذ، وبالتالي لم يعد نوع واحد من الإعلان أو الإتصال يكفي، وإنما أصبح هنالك قنوات عدّة للعمل تكمل نفسها ولا تتنافس بعضها البعض أبداً".

الفترة القريبة الماضية شهدت بعض عمليات الإنتقال للأنشطة الإعلانية من شركات الإعلان إلى المُعلِنين أنفسهم، وهي ظاهرة يقلّل **غصوب** من تأثيرها على الشركات الإعلانية بقدر تأثيرها على المُعلِنين ذاتهم الذين غالباً ما يعودون إلى شركات الإعلان، "إذ يعتقدون في البداية أنها عملية مربحة بينما يتبيّن لهم العكس لاحقاً، ذلك لأن المُعلِن لا يملك التقنيات ولا الفريق المتخصص وليس لديه التنوّع الذي تملكه شركات الإعلان، الأمر الذي يحدُّ من إمكانية تطوّره".

■ مستقبل القطاع ■

على صعيد آخر، يؤكّد **غصوب** على حتمية عمليات الدمج بين شركات الإعلان في المنطقة مستقبلاً، نافياً في الوقت نفسه أن يكون لعمليات الدمج التي حصلت بين الشركات العالمية أيّ تأثير على الشركات الحليفة لها في المنطقة حتى الآن، "ذلك لأن تكوين الشركات في المنطقة يختلف عن تكوين الشركات في الخارج، فالأخيرة شركات عامة ومدرجة في البورصة، بينما الأولى بمعظمها شركات مملوكة من قِبل أفراد أو مؤسسات وبقيت تركيبتها نفسها تقريباً منذ تأسيسها. ولكن بالتأكيد سيأتي الوقت الذي تتغيّر فيه، إذ لا يمكنها أن تبقى شركات صغيرة ليس لها نفوذ على الشركات العالمية، وبالتالي فإن تكبير الحجم لدى شركات الإعلان في المنطقة بات ضرورة ويستحيل تحقيقها من دون عمليات الدمج".

وعن إمكانية طرح "مجموعة تيم القابضة" (Team Holding Group) للإكتتاب العام، يجيب الرئيس التنفيذي بأن المسألة ليست واردة حالياً لأن للمجموعة مشاركات مع شركات عالمية مدرجة على البورصات الدولية، "ولكن لا أحد يعلم ماذا يخبىء المستقبل". ويختم **غصوب** بالإشارة إلى حدّة المنافسة وقوّتها بين الشركات الإعلانية في المنطقة "بسبب الطاقات الكبيرة الموجودة، وهو عاملٌ حيوي للإبداع والتطوّر، إذ لا حياة من دون المنافسة". ■



السعودية أكبر الأسواق تليها الإمارات والكويت

معدل الإنفاق الإعلاني للفرد في الخليج أقل من المعدل العالمي بعشرات المرات

د. غسان طيارة وزير الصناعة السوري:

لا خصخصة، بل إصلاح شامل وإطلاق المنافسة

دمشق – يارا عشي

تقف الصناعة السورية العائدة للقطاع العام أمام مفترق طرق، فهي تعاني من صعوبات إدارية وإنتاجية وتسويقية. بعض هذه الصناعات يعاني خسائر ويحتاج إلى إعادة هيكلة إدارية ومالية وتحديث وسائل الإنتاج، بما يكفل تحسين الجودة وزيادة قدرتها على المنافسة داخلياً وخارجياً. وقد طرح في سورية، خلال السنوات العشر الأخيرة، الكثير من الأفكار والمشاريع والبرامج بهدف إنقاذ هذه الصناعة، خصوصاً أنها تواجه حالياً مستحقات المنافسة في إطار اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، كما أنها ستواجه تحديات أكبر عند توقيع اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي. هذه المصاعب تفرض نفسها على القطاع الخاص أيضاً.

"الاقتصاد والأعمال" حملت هموم الصناعة في سورية إلى وزير الصناعة السوري الدكتور محمد غسان طيارة في حوار هنا نصّه:

▫ كيف تقيمون ما تمّ تنفيذه من خطة إصلاح القطاع الصناعي، وكيف يمكن استكمالها ؟

▫ ما تمّ إنجازه من الخطة مهم، ولكن المتبقي منها كبير، فالعملية بدأت في تقييم الشركات في القطاعين العام والخاص. وعملية التقييم هذه ليست بسيطة، وبدأنا بوضع مؤشرات للشركات. وتبيّن أن هناك شركات رابحة غير أن أرباحها لا تتناسب مع وضعها ومع حجم الاستثمارات فيها، كما لاحظنا أن جزءاً من أسباب خسائر الشركات الأخرى لا علاقة له بطبيعة ونوعية إداراتها بشكل عام.

والمسألة الأخرى التي لمسناها أن الإصلاح الإداري هو بداية أي إصلاح، وهو يتطلّب البدء بفهم معنى المسؤولية وتحملها، وهذا ما قمنا به عندما منحت الصلاحيات، حيث بات المدير العام هو المسؤول الأول في شركته، وتعمّدنا أن لا يأخذ أي موظف صلاحيات غيره، ثم وضعنا معايير لتقييم الإدارة من أهمها العائد على الاستثمار. وهذه المعايير تشكّل القاعدة لمحاسبة أي مدير ينخفض عائد استثمار شركته.

ولاحظنا أيضاً انعدام القاسم المشترك بين الشركات في تحديد قيمة وكلفة اليد العاملة في الإنتاج، وهو أمر أخذناه في الاعتبار عند تقييم أعمال الشركات والمسؤولين فيها. والتوجّه الأساسي للإصلاح يقوم على إيجاد إحتياطيات لكل شركة وتخفيض التكاليف فيها إلى أدنى حد. وإذا نجحنا في إيجاد القاسم المشترك لهذه الشركات في ما يتعلق بمفهومَي التقييم والإصلاح، خلال فترة تنتهي في نهاية حزيران / يونيو المقبل نكون بدأنا بالخطوة الحقيقية لمسيرة الإصلاح.

تحديات المنافسة

▫ كيف سيؤثر ذلك على الشركات الصناعية الخاصة ؟

الإصلاح الإداري أساس إصلاح القطاع الصناعي

▫ أودّ الإشارة إلى أن مجمل مؤسسات القطاع الخاص الصناعية ليست خاسرة، والحديث عن الخسائر يقتصر على مؤسسات القطاع العام، إذ تبلغ نحو 62 مليار ليرة (1,24 مليار دولار)، ولكن القطاع الخاص الصناعي يواجه مشاكل مختلفة سببها انتقاله من مظلة الحماية، هو والقطاع العام، إلى المنافسة الحرة. فتحت مظلة الحماية شعر القطاع العام أن القطاع الخاص، الذي حصل على جزء من الصناعة، وكأنه يدفع به للخروج من القطاع. وفي المقابل ساد اعتقاد لدى القطاع الخاص أن الحكومة لا تسمح له بدخول بعض الصناعات الرابحة. وفي مثل هذا المناخ، ظهر نوع من التنافر بين القطاعين. أما الآن فنحن بصدد رفع الحماية عن القطاعين وفتح الأبواب واسعة أمام المنافسة في ما بينهما، ومع البضائع العربية في إطار اتفاق منطقة التجارة الحرة العربية، ومع البضائع الأوروبية في إطار اتفاقية الشراكة المنتظرة. والقطاع الخاص الصناعي هو الآخر بحاجة إلى إصلاح بعد أن عاش في ظروف لم ينافسه فيها أحد، وكان يعتمد في تسويق منتجاته

على القطاع التجاري.

□ **ما هي صورة واقع القطاع الصناعي السوري الآن؟**

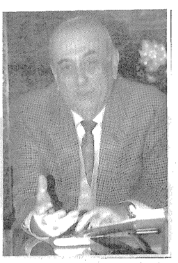
□ حجم القطاع الصناعي من الناتج المحلي الإجمالي نحو 10 في المئة، يسهم القطاع الخاص الصناعي بثلثي هذه النسبة، كما أن حجم اليد العاملة في مجمل القطاع تزيد على 240 ألفاً، بينها 80 ألفاً يعملون في القطاع العام الصناعي.

وتعتبر سورية اليوم مركز جذب للاستثمارات، بما فيها الاستثمارات الصناعية. وبإمكان سورية جذب مستثمرين لتسويق المنتجات ليس داخل سورية وحسب، بل وخارجها أيضاً. وكل مستثمر يفكّر بتصنيع منتجات لتلبية حاجة السوق المحلية فقط فهو خاسر حتماً. فالتكامل والترابط بين الصناعات الصغيرة والمتوسطة في سورية لم يتوفرا بعد. والمطلوب إحداث مراكز لتصنيع قطع الغيار الخاصة بكل صناعة (إسمنت، نسيج وغيرها) بدلاً من أن يقيم كل مصنع ورشة لصيانة خاصة به كما يحصل حالياً، وإذا لم تعتمد الصناعات التحويلية هذا الأسلوب فستبقى على شكلها الفردي في تأمين احتياجاتها. ونحن نعمل الآن، بالتعاون مع مركز الأعمال السوري – الأوروبي، على تطوير الصناعات الصغيرة والمتوسطة باتجاه التكامل مع الصناعات الكبيرة.

البيروقراطية

□ **ما نوع العراقيل التي تقف في وجه نجاح مسيرة الإصلاح الصناعي؟ وهل وصلت مسيرة الإصلاح إلى طريق مسدود؟**

□ البيروقراطية هي أكبر هذه العراقيل، إلى جانب العقول العاجزة عن تفسير القوانين بشكل صحيح وفعّال، وكذلك ضعف التدريب والتأهيل وعدم توافر الكفاءات اللازمة. فإذا حاولنا مثلا تنحية أي مدير، فنواجه مشكلة عدم وجود بديل مناسب. وعملية التأهيل واللحاق باستخدام التقنيات المتطورة باتت حاجة ملحة، وهذه العملية تحتاج إلى مبالغ كبيرة. ولتحقيق الإصلاح طرحنا مرة الإدارة بالأهداف حيث لا توجد إدارة من دون أهداف. وفي مرة ثانية طرحنا الإدارة بالإنتاج، ثم الإدارة بالأرباح. والآن نطرح الإدارة بالجودة. فإدارة الجودة الشاملة تبدأ مع دخول العامل إلى مصنعه مروراً بالمادة الأولية وصولاً إلى السلعة المنتجة، ومثل هذه الإدارة بحاجة إلى أسس تنظيمية ومعايير حقيقية.



إصلاح القطاع الخاص الصناعي لمواجهة المنافسة الحرة

لا خصخصة في سورية

□ **حصل جدل واسع حول عملية الخصخصة في سورية التي رفضتها الحكومة في إطار توجّهها نحو الانفتاح واقتصاد السوق. فما هي حقيقة الموقف الرسمي السوري من الخصخصة؟ وهل هناك اتجاه لتسريح آلاف العمال مع إصلاح القطاع العام الصناعي؟**

□ أولاً لا توجد في سورية عملية خصخصة، وثانياً لا يوجد في العالم دولة لا يوجد لديها قطاع عام، وثالثاً إن مشكلتنا في سورية هي كيف نجعل القطاع العام يتعلم العمل بعقلية القطاع الخاص من خلال القوانين والأنظمة. وبالنسبة لتسريح العمال، لا يوجد لدى الحكومة نية في تسريح أي من العمال، بل هي ترى أن تطوير صناعاتنا يحتاج إلى آلاف العمال الجدد غير الموجودين حالياً. والحديث عن الخصخصة ظهر عندما بدأت الدولة بإقامة استثمارات ودعت القطاع الخاص للمساهمة في هذه الاستثمارات، فاعتقد الناس أن ما يجري هو توجّه نحو الخصخصة. فالدولة ليست بحاجة إلى بيع مصانعها، والأفضل لها أن تجني العوائد والأرباح من القطاع الخاص من خلال دعوته للاستثمار في بعض مصانع الحكومة وفق أسلوب الـ BOT، وبالتالي فإن مصلحة الدولة في عدم بيع هذه المصانع.

□ **أين تكمن الخسائر التي تتحملها سورية من مصانعها الحكومية؟**

□ خسائرنا تتمركز في مصانع النسيج خصوصاً في قسم الغزول، فالقيمة المضافة في هذه المصانع ضعيفة جداً. فشركات الغزل لا تعمل بطاقاتها الإنتاجية الحقيقية، ولدى سورية كميات كبيرة من الغزول ولا يوجد من يستخدمها ويحوّلها إلى ألبسة جاهزة. ومهمة قطاع النسيج أن يصل إلى طاقته القصوى وبأعلى قيمة مضافة.

□ **ما هي وسائلكم لرفع مستوى تعليم القوى العاملة السورية التي يصل مجموعها إلى 4,8 ملايين، خصوصاً أن 78 في المئة من هذه القوى تحمل الشهادة الإعدادية وما دون؟**

□ تعتمد الحكومة حالياً توجهاً يقضي بعدم تعيين أي عامل جديد إذا لم يكن قد أنهى مرحلة التعليم الأساسي. كما نعمل على تأهيل العاملين الحاليين وتدريبهم على التقنيات الجديدة والمتطورة. وتضع وزارة الصناعة في العقود التي تبرمها مع الشركات الخارجية الموردة شرطاً يفرض على هذه الشركات تدريب عدد من العاملين السوريين على خطوط الإنتاج إما على أرض المشروع أو في بلد الشركة الموردة.

□ **هناك من يقول أن خطة الحكومة تشمل الطلب من مالكي المصانع الخاصة أن يخصصوا نسبة من أرباحهم لرفع تأهيل العمال، هل هذا صحيح؟**

□ هذا الأمر موجود في غالبية دول العالم، وهو ما أتمنى تحقيقه في سورية غير أنه لا يوجد توجّه حالياً لطرحه الآن. يفترض بالقطاع الخاص أن يشارك بالتعليم والتأهيل والبحث العلمي.

الشراكة مع أوروبا

□ **ما هي الانعكاسات التي تتوقعونها على الصناعة السورية الخاصة والحكومية بعد التوقيع على اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي؟**

□ مكاسب الشراكة مع الاتحاد الأوروبي عديدة أبرزها أن المواطن لم يعد ملزماً بشراء سلعة تفرض عليه، بل هو قادر على اختيار ما يناسبه. كما سيصبح أمامنا سوق كبيرة. لكن هذه الشراكة تتطلب التزام الصناعي السوري من القطاعين العام والخاص بالجودة والسعر المناسب، علماً أن هناك معونة من الاتحاد الأوروبي لتأهيل الشركات السورية في مجال الجودة. ■

■■■

إدارة الجودة الشاملة لإصلاح صناعاتنا

■■■

الشيخ أحمد بن محمد آل خليفة

11 إصداراً منذ العام 2001

البحرين: 1.2 مليار دولار إجمالي صكوك الإجارة

المنامة – الاقتصاد والأعمال

أنجزت مؤسسة نقد البحرين الإصدار الـ 11 من سلسلة إصدارات صكوك الإجارة وبلغ حجم الاكتتاب ما يعادل 150 في المئة من المطروح. وقد تمّ استلام طلبات بقيمة 45,5 مليون دينار بحريني لإصدار لمدة 5 سنوات يستحق في نهاية شباط/فبراير من العام.

وصدرت هذه الصكوك بعائد تأجير ثابت نسبته 4,5 في المئة سنوياً ويدفع مرتين في السنة.

وجاء هذا الإصدار تغطية لإصدار سابق استحقّ في 27 شباط/فبراير 2005 بقيمة 70 مليون دولار ولمدة 3 سنوات ليكون ذلك أول إصدار يستحق في سلسلة الإصدارات التي بدأتها المؤسسة في العام 2001.

ونوّه المدير التنفيذي للعمليات المصرفية **وليد عبدالله رشدان** بالإقبال الكبير على هذا الإصدار الذي اكتتبت به بنوك تقليدية وصناديق التقاعد وشركات التأمين وقال: "بهذا الإصدار وصل إجمالي صكوك الإجارة المصدرة لتاريخه 1,21 مليار دولار أميركي منها 1,14 مليار لم تستحق بعد.

وهذا الإصدار هو الثاني بالدينار البحريني بعد الأول الذي صدر في 20 تموز/يوليو 2004 بقيمة 40 مليون دينار وبعائد ثابت قدره 5,125 في المئة. وكان ذلك الإصدار الأول عالمياً من حيث أجله الذي كان بواقع 10 سنوات ويستحق في 20 تموز/يوليو من العام 2014. وهذه الصكوك التي تصدرها مؤسسة نقد البحرين نيابة عن الحكومة تحوز على تصنيف "A" من "ستاندرد أند بورز" ومن "فيتش".

تقييم القطاعات المالية

على صعيد آخر، يزور مملكة البحرين خلال نيسان/أبريل الجاري فريق من خبراء صندوق النقد والبنك الدولي لتنفيذ برنامج تقييم القطاع المالي، وتتولى مؤسسة نقد البحرين تنسيق عمل الفريق لتنفيذ برنامج التقييم الذي يستهدف القطاعات المالية من أجل تحسين استعداداتها لمواجهة الأزمات المالية المحتملة وفي دعم النمو من خلال تعزيز الاستقرار المالي. والبرنامج مصمّم بغرض تحديد عناصر القوة والضعف في النظام المالي للدولة وتحديد كيفية إدارة المخاطر الرئيسية ومدى حاجة الدول للمساعدة الفنية وكذلك المساعدة في وضع الأولويات

■■■

برنامج تقييم القطاع المالي لتعزيز قدرته على مواجهة الأزمات

■■■



رشيد المعراج

لتنفيذ السياسات المالية. ويجري تنفيذ البرنامج طوعاً من قبل الدول حيث اشترك فيه منذ إطلاقه في العام 1999 أكثر من 80 بلداً.

وقال محافظ مؤسسة نقد البحرين **رشيد المعراج**: "إن الاشتراك في برنامج تقييم القطاعات المالية يعكس بوضوح مدى التزام حكومة البحرين بتحقيق قدر أكبر من الشفافية والعمل على ضمان استمرارية تعزيز صناعة الخدمات المالية".

وسيركّز برنامج تقييم القطاعات المالية في البحرين على مدى الالتزام بالمعايير الموضوعة من قبل لجنة بازل حول الإشراف المصرفي والمعايير التي وضعها كل من الاتحاد الدولي لمشرفي التأمين، والمنظمة الدولية لهيئات الرقابة على الأوراق المالية، ومجموعة العمل المالي لمكافحة غسل الأموال.

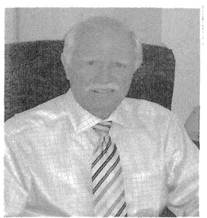
من جهة أخرى، نظّمت مؤسسة نقد البحرين بالتعاون مع البنك الدولي وصندوق النقد العربي ورشة عمل (15–17 آذار/مارس 2005) حول أنظمة الدفع وأنظمة تسوية الأوراق المالية. وقد وفّرت هذه الورشة التي استهدفت صانعي القرار والمؤسسات العاملة في السوق، توصيات حول إصلاح أنظمة الدفع وأنظمة تسوية الأوراق المالية المحلية، إضافة إلى مناقشة مواضيع تهدف إلى المساهمة في تطوير نظم المدفوعات والتسويات.

تكريم وزير المالية

في جانب آخر، تمّ تكريم وزير المالية البحريني الشيخ **أحمد بن محمد آل خليفة** خلال المؤتمر السنوي الرابع للتمويل الإسلامي الذي نظّمته مؤسسة "يورومني" والذي انعقد في البحرين مؤخراً، وتمّ منحه جائزة "المساهمة المتميّزة في تطوير صناعة التمويل الإسلامي". ■

مدينة تعليمية تضم جامعات ومعاهد وواحة للتكنولوجيا

قطر: مركز إقليمي للتعليم



د. تشارلز يونغ

الدوحة - رنا المصري

تتوالى خطوات تنفيذ ستراتيجية دولة قطر بالتحوّل الى مركز إقليمي للتعليم وتنمية القدرات البشرية. وتلعب مؤسسة قطر للتربية والتعليم وتنمية المجتمع Qatar Foundation التي ترأس مجلس إدارتها الشيخة موزة بنت ناصر المسند، دور الرافعة في هذا المجال لا سيما من خلال مشروع المدينة التعليمية التي تمتد على مساحة 800 ألف متر مربّع، وتضم شبكة متكاملة من الجامعات ومراكز البحث أبرزها معهد راند - قطر للسياسات.

وآخر التطورات في هذا المجال كان افتتاح جامعة كارنيجي ميلون لتصبح الجامعة الأجنبية الرابعة التي تضمنها المدينة التعليمية. وتهتم مؤسسة قطر بشكل خاص بربط التعليم الجامعي بالصناعات وسوق العمل حيث تم إنشاء واحة العلوم والتكنولوجيا الذي سيسهم في تحقيق هذا الرابط.

يعتبر افتتاح جامعة كارنيجي ميلون في المدينة التعليمية، جزءاً من برنامج متكامل لتعزيز التعليم والعلوم في قطر والمنطقة. ويشرح رئيس مؤسسة قطر، **د. تشارلز يونغ**: "اتخذت دولة قطر قراراً حكيماً وبعيد النظر بالاستثمار في الموارد البشرية ومن هذا المنطلق أنشأت مؤسسة قطر، المموّلة بشكل جيد ويعمل فيها نخبة من الكوادر البشرية المؤهلة، المدينة التعليمية التي ستنضم إليها تدريجياً سلسلة من أعرق الجامعات مع التركيز على الكليات والتخصصات ذات الصلة باحتياجات أسواق المنطقة".

ولعل ما يميز كارنيجي ميلون قطر أنها تضم مختبراً بعلم الروبوطيات Robotics في وقت لاحق وسيعلم المادة عميد الجامعة، **د. تشارلز ثورب** مع الإشارة إلى أنه كان يرأس سابقاً معهد الروبوطيات الشهير التابع للجامعة في بيتسبورغ.

وتتكفل مؤسسة قطر بكل تكاليف الجامعات من بناء وصيانة وتشغيل، باستثناء الرسوم التعليمية لطلّابها. ويعلق **د. يونغ** أن تكاليف كارنيجي ميلون مثلاً تراوح بين 25 إلى 30 مليون دولار في السنة ويتم حالياً تصميم مبناها المتوقع افتتاحه في العام 2007.

ومن جهته تحدّث **د. تشارلز ثورب**، عن استفادة جامعة كارنيجي من الانضمام إلى المدينة التعليمية، قائلاً: "لطالما تمتعت جامعة كارنيجي ميلون بنظرة عالمية ولطالما ضمت نسبة عالية من الطلّاب العالميين أغنوا الجامعة بالمعطيات الدولية المختلفة، وبمد جذورنا في قطر، فنحن نعزز هذا الغنى ونزيد من حضورنا في العالم الأمر الذي يخدم ستراتيجيتنا".

وتأسس فرع كارنيجي ميلون قطر في آب/أغسطس 2004 بهدف توفير برنامجين دراسيين هما إدارة الأعمال وعلوم الكمبيوتر، لمستوى البكالوريوس، وهي تعتمد البرامج التعليمية ذاتها التي تُدرّس في الجامعة الأم في بيتسبورغ في الولايات المتحدة الأميركية. وتنضم جامعة كارنيجي في المدينة التعليمية إلى فرع جامعة تكساس إيه أند أم لتعليم الهندسة الكيميائية والكهربائية والميكانيكية والبترولية، وكلية طب وايل كورنل وكلية فرجينيا كومنولث لفنون التصميم. وتحتل هذه الكليات مراتب متقدمة في الترتيب العالمي للجامعات.

وعلى الرغم من ارتفاع نسبة الطلّاب القطريين الذين التحقوا بالجامعة، يقول **د. ثورب**: إلّا أنهم لا يملكون أفضلية الانتساب بل يتم قبولهم على أساس مؤهلاتهم ولكن، من المتوقع أن تشكل نسبة الطلاب القطريين ما بين 60 إلى 70 في المئة".

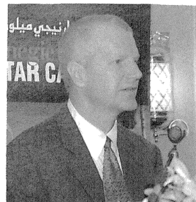
ويؤكد **د. ثورب** على أولوية المحافظة على مستوى التعليم ذاته الذي تتميز به الجامعة الأم في الولايات المتحدة وذلك يتم عبر التدقيق في مؤهلات الطلاب المنتسبين واستخدام الكوادر التعليمية من الجامعة الأم التي تتابع وتقيّم مجريات الفرع في قطر بشكل متواصل. ويقول: "من المهم لكل طالب أن يكتسب خلفية علمية قوية مستقلة عن بيئته، فمعرفة كيفية القيام بالأعمال في الغرب، أمر مهم للطلاب القطريين مثلاً ويجب ربطها بالأعمال في المنطقة".

ويتوقع **د. ثورب** أن يُجهز حرم جامعة كارنيجي ميلون في قطر من حيث التكنولوجيا والبنية التحتية بشكل أفضل من حرم الجامعة في بيتسبورغ الذي يعتبر بدوره من الأفضل تجهيزاً في أميركا.

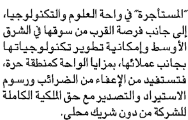
واحة العلوم والتكنولوجيا

بعد التركيز على الجانب الأكاديمي للتنمية البشرية تبقى الخطوة المنطقية التالية هي تركيز مماثل على الجانب العملي وخلق فرص عمل للخريجين، ومن هذا المنطلق قررت مؤسسة قطر إنشاء مركز في المدينة التعليمية يُعنى بالأبحاث والتطوير للشركات الكبيرة ويشكل حاضنة للأعمال الجديدة وأطلقت عليه إسم واحة العلوم والتكنولوجيا (Science and Technology Park STP). ويقول **د. يونغ**: "تكمن أهمية جمع المدارس والجامعات والواحة في مكان واحد في تشكيل مركز تعليم حقيقي في بيئة من الأبحاث تتعاون فيها كل الجهات مع بعضها البعض. فالشركات ستؤمن فرص عمل للطلاب للقيام بأبحاثهم فتعزز تعليمهم والشركات نفسها ستستفيد من العودة إلى الأبحاث المستمرة في حرم الجامعات".

ويقوم مشروع STP على أُسس غير ربحية، وهو يوفّر موقعاً للشركات المحلية والعالمية لإجراء الأبحاث والتطوير في المجال التكنولوجي كما ويشكل حاضنة لتأسيس الشركات الجديدة وتطويرها. ويشرح المسؤول عن تسويق المشروع في مؤسسة قطر، **بن فيجيس**: "يوجد فرصة الآن لدولة



د. تشارلز ثورب



د. أوليان روبرتس

بن فيجيس

قطر، مع الغنى المتزايد الذي تتمتع به ومع تنمية الإمكانيات الفكرية فيها، لخلق التكنولوجيا بدلاً من استيرادها، والواحة هنا لتحقيق ذلك. هذا بالإضافة إلى تشجيع الجزء الاقتصادي المبني على الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم وتوفير فرص عمل مناسبة لخريجي الجامعات العريقة في المدينة التعليمية".

وجذبت هذا الواحة حتى الآن 5 شركات أعلنت عن انضمامها إليه مع العلم أن الواحة قيد الإنشاء وسيفتتح أول دفعة من المباني في الربع الثاني من العام 2006 وهي: شركة Exxon/Mobile و EADS لصناعة الطائرات من طراز Airbus، "مايكروسوفت" و"شل" و"توتال". وكشفت بعض هذه الشركات عن طبيعة أبحاثها، فشركة Exxon/Mobile ستنشىء مركز أبحاث بالتعاون مع جامعة تكساس إيه أند أم للنظر في تكنولوجيات الغاز الطبيعي المسيل وسلامة العمليات والتكنولوجيات التي تُعنى بالبيئة. أمّا "شل" فستركز على تكنولوجيا تحويل الغاز الى سائل وطرق معالجة الماء المستخرج من هذه العملية. وتخطط "شل" لإنفاق ما يصل إلى نحو 100 مليون دولار على مدى السنوات العشر المقبلة لتمويل نشاطاتها في واحة العلوم والتكنولوجيا. وستجلب "شل" إلى قطر برنامجاً للبحث والتطوير في مجال تحويل الغاز إلى سوائل، وستركز على عمليات المنبع بالإضافة إلى اختبار المواد المحفزة وتطوير المنتج والأبحاث المتعلقة بالمنتجات الثانوية لصناعة تحويل الغاز إلى سوائل بما في ذلك معالجة الكبريت.

وعلى الرغم من إمكانية القيام بأبحاث في كل المجالات التكنولوجية، تركز STP بشكل كبير على المجالات التي تُعنى باحتياجات قطر الاقتصادية والاجتماعية مثل: الغاز والبتروكيميائيات، العناية الصحية، تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، تشغيل الطائرات والتكنولوجيات الخاصة بالبيئة والمياه.

وستتمتّع الشركات الأجنبية "المستأجرة" في واحة العلوم والتكنولوجيا، إلى جانب فرصة القرب من سوقها في الشرق الأوسط وإمكانية تطوير تكنولوجياتها بجانب عملائها، بمزايا الواحة كمنطقة حرة، فتستفيد من الإعفاء من الضرائب ورسوم الاستيراد والتصدير مع حق الملكية الكاملة للشركة من دون شريك محلي.

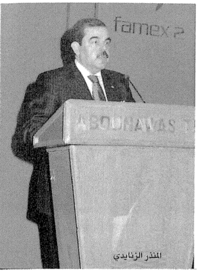
أما بالنسبة لدور STP كحاضنة لشركات الأعمال فيزوّدهم بالمكاتب المفروشة وبكل ما قد تحتاجه شركة جديدة مثل الاستشارات القانونية والمخططين الماليين والبرامج التدريبية وحماية الملكية الفكرية بالإضافة إلى تسهيلات تمويلية.

ويقول مدير مشروع واحة العلوم والتكنولوجيا، **د. أوليان روبرتس** وهو يشغل أيضاً منصب الرئيس التنفيذي لشركة Angle Technology في الشرق الأوسط المسؤولة لخلق ستراتيجية تشغيل STP ومستشارته: "تُطوّر قطر مشروع STPالذي يمتد بين 15 إلى 20 عاماً، بهدف تنمية الاقتصاد وليس لعوائده المالية. فمع اقتصاد معتمد بشكل كبير على الموارد الطبيعية ينقص قطر أجزاء مهمة من البنية التحتية للأعمال مثل خُبرات إدارية في الأعمال المعتمدة على التكنولوجيا وشركات صغيرة ومتوسطة الحجم متخصصة بالمجالات المعتمدة على المعرفة. والدور الذي نلعبه في الواحة كحاضنة للأعمال لا يقتصر على تأمين البنية التحتية المادية فحسب، لا بل على المشاركة الفعلية في البنية التحتية الإدارية والاستثمارية وتقديم الدعم لطوّري الأبحاث"؛ ويضيف: "نريد أن نثقف الناس في مسألة العائد على المخاطر Risk return وأن نُسلّط الضوء على التحديات والفرص المتوفرة في الأعمال المعتمدة على المعرفة والتأكيد على مساهمتهم القيّمة في تطوير الاقتصاد نفسه". ■



توقيع العقد بين"شل" ومؤسسة قطر ويبدو د.عبد الله الكبيسي، عضو مجلس إدارة المؤسسة (اليسار)، و ليندا كوك، المديرة التنفيذية للغاز والطاقة في مجموعة شركات شل

صندوق التصدير التونسي: انطلاق المرحلة الثانية



المنذر الزنايدي

تونس - الاقتصاد والأعمال

أكثر من 1200 رجل أعمال تونسي لبوا دعوة مركز النهوض بالصادرات (Cepex) للمشاركة في ندوة إطلاق المرحلة الثانية من صندوق اقتحام الأسواق الخارجية (2 FAMEX). وترأس الندوة وزير التجارة والصناعات التقليدية المنذر الزنايدي، في حضور الرئيس المدير العام للمركز فريد التونسي وعدد من المسؤولين عن قطاعات التصدير والتجارة الخارجية.

أشار الوزير **الزنايدي** إلى أن المرحلة الثانية من صندوق التصدير ستشمل مساعدة 500 مؤسسة تونسية لتعزيز حضورها في الأسواق التقليدية والدخول إلى أسواق جديدة. وقال إن ستراتيجية دعم التصدير للعام 2005 تهدف إلى رفع نسبة تغطية الواردات بالصادرات لتبلغ 95 في المئة، وإلى تعزيز تنويع الصادرات من خلال التركيز على قطاعات المنتجات الزراعية والغذائية والمعدات الكهربائية والميكانيكية. كما يجري الاهتمام بتنويع الأسواق لا سيما باتجاه البلدان العربية والمغاربية والإفريقية، لترتفع نسبة الصادرات إليها إلى نحو 10 في المئة، فضلاً عن زيادة عدد المصدرين بنحو 200 مصدر سنوياً.

وأوضح **الزنايدي** أن تحقيق هذه الأهداف يتمحور حول تحسين القدرات التنافسية للإنتاج التونسي من خلال تدخلات صندوق النهوض بالصادرات، وصندوق اقتحام الأسواق الخارجية، مؤكداً على أهمية الاستفادة من هذا الأخير الذي ستتوجه خدماته إلى دعم العمليات الجماعية مثل مجموعات التصدير والاتحادات المهنية وشركات التجارة الدولية. كما أكد على أهمية الاستفادة من صندوق ضمان التصدير في مرحلة ما قبل الشحن.

والمعروف أن مركز النهوض بالصادرات هو مؤسسة عامة تعمل على تقديم كافة أشكال الدعم الفني والمعلوماتي والمادي واللوجستي إلى المؤسسات التصديرية في تونس.

وفي العام 2000 تم الإعلان عن صندوق اقتحام الأسواق الخارجية الذي ساهمت جهات محلية ودولية في تمويله، واستهدف تقديم الدعم للمؤسسات التي لم تصدر من قبل وترغب بالدخول في مجال التصدير، والمؤسسات المصدرة التي ترغب بدخول أسواق جديدة. وشملت تدخلات هذا الصندوق منذ انطلاقته 597 مؤسسة منها 325 مؤسسة نجحت بالدخول إلى أسواق جديدة، و233 مؤسسة صدرت للمرة الأولى، فضلاً عن تشجيع نشوء خدمة الاستشارة في التصدير بحيث بات يتواجد في تونس حالياً 40 مستشاراً. وتشير الأرقام إلى أن كل دينار قدمه الصندوق ساعد على تحقيق صادرات إضافية بعشرة أضعافه.

إزاء هذه النتائج التي فاقت التوقعات تقرر إطلاق المرحلة الثانية من نشاط الصندوق (FAMEX2). وتهدف هذه المرحلة إلى تعزيز النتائج المحققة وتطويرها لجهة زيادة عدد المؤسسات التصديرية، والدخول إلى أسواق جديدة وابتكار خدمات حديثة متطورة، حسب ما أشار **فريد التونسي** الذي قال إن التصدير أصبح واجباً وطنياً يحتل أعلى درجة في سلم أولويات التنمية. وأكد أن مركز النهوض بالصادرات، سيعمل مستقبلاً في إطار ستراتيجية تتمحور حول الاقتراب أكثر من أي وقت مضى من المصدرين والاهتمام بمشاكلهم ومشاغلهم وتذليل أية عقبات يواجهونها اعتماداً على الأجهزة التابعة للمركز.

■■■

الزنايدي: 500 مؤسسة ستستفيد من برامج الدعم

■■

التونسي: التصدير واجب وطني

■■■

وأعلن **فريد التونسي** أن صندوق تنمية الصادرات (FOPRODEX) سيشهد عملية إصلاح جذرية، بحيث سيتم منح عدد أكبر من القروض للمصدرين وسيتم تسهيل الإجراءات الإدارية لتسهيل عملية الحصول على القرض.

وتحدث في الندوة عدد من رؤساء الهيئات ورجال الأعمال الذين طالبوا بأن تشمل المرحلة الجديدة الاعتناء والرعاية للمؤسسات الصغرى والمتوسطة التي يتزايد عددها في تونس.

أهداف المرحلة الثانية

تتلخص أهم مجالات عمل الصندوق في مرحلته الجديدة في: الدخول إلى الأسواق الخارجية، ضمان قروض التصدير قبل الشحن، تقديم خدمات لوجستية، مساعدة 500 مؤسسة لدخول مجال التصدير أو تنمية صادراتها، تقديم المساعدة إلى الجمعيات المهنية العاملة في مجال التصدير.

أمّا الخدمات الجديدة التي يقدمها الصندوق فتشمل: تشجيع المؤسسات التونسية على التمركز في الخارج للاقتراب من الأسواق والتعرف على رغبات الزبائن، مساعدة المؤسسات في البحث عن شركاء لضمان استمرار عمليات التصدير، مساعدة الجمعيات المهنية لكي تلعب دوراً في جذب المؤسسات الصغرى والمتوسطة غير القادرة على دخول مجال التصدير من دون دعم ورعاية. ■



المتحدثون في حفل الافتتاح ويبدو من اليمين: سعيد عبد الجليل الفهيم، د. جاسم المناعي، الوزيرة لبنى القاسمي، الوزير د. محمد خلفان بن خرباش ورؤوف أبو زكي

المؤتمر والمعرض العربي الأول للتجارة:

التجارة البينية.. الاتفاقات كثيرة والنتائج محدودة

500 مشارك من 19 بلداً

أبوظبي - حسين فواز ودريد عودة

برعاية الفريق أول الشيخ محمد بن زايد آل نهيان، ولي عهد أبو ظبي ونائب القائد الأعلى للقوات المسلحة، انعقد في أبو ظبي المؤتمر والمعرض العربي الأول للتجارة الذي نظمته غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي ومجموعة الاقتصاد والأعمال، بالتعاون مع جهات عربية في طليعتها جامعة الدول العربية.

شارك في الافتتاح نحو 500 شخص يتقدمهم رئيس دائرة الاقتصاد والتخطيط في أبو ظبي الشيخ حامد بن زايد آل نهيان، ووزراء الاقتصاد والتجارة والصناعة في بعض البلدان العربية؛ وكان ضيف شرف المؤتمر وزير الاقتصاد والتجارة اللبناني عدنان القصّار.

تناول المؤتمر في جلساته مسألة التجارة بمفهومها الواسع، مركزاً على التجارة العربية البينية ومنطقة التجارة الحرة العربية

انعقد المؤتمر العربي الأول للتجارة في أبوظبي أواخر شهر شباط/ فبراير الماضي، وتضمن 6 جلسات عمل منها واحدة خصصت لفرص التجارة والأعمال مع العراق؛ ونظمت ورشة عمل حول مناخ وفرص الاستثمار في الأردن. أمّا حفل الافتتاح فتخللته كلمات لوزراء من الإمارات ولبنان، وللهيئات المنظمة. هنا أبرز ما جاء في هذه الكلمات.

لبنى القاسمي: تحرير الخدمات

وزيرة الاقتصاد والتخطيط في دولة الإمارات الشيخة **لبنى القاسمي** أكدت أن كافة عوامل التكامل الاقتصادي تتوافر لدى الدول العربية وأن الحكومات والشعوب العربية لديها الرغبة القوية لتحقيق هذا التكامل. وأشارت إلى أن دولة الإمارات تضع ذلك في قمة أولوياتها إذ أنها تأتي في المرتبة الأولى من حيث مساهمتها في الواردات البينية العربية حيث بلغت حصتها 13,5 في المئة. كما أنها ثاني أكبر الدول من حيث حصتها في الصادرات العربية البينية (17 في المئة) للعام 2003.

ورأت الشيخة **القاسمي** أن هناك فرصاً عدة لزيادة حجم التجارة العربية البينية إلى نحو 20 في المئة من مجمل حجم التجارة العربية الخارجية، وشددت على ضرورة أن يشمل تحرير التجارة العربية البينية تحرير تجارة الخدمات، وعلى ضرورة الاهتمام بتوسيع قاعدة المنتجات العربية من خلال الاستثمار في الصناعة والزراعة وغيرها من المجالات الإنتاجية ذات المزايا التفاضلية.

بن خرباش: قواعد المنشأ

وزير الدولة لشؤون المالية والصناعة في الإمارات **د. محمد خلفان بن خرباش** دعا إلى تعزيز التجارة البينية العربية بهدف إيجاد صيغة اقتصادية تكاملية تضمن مصالح كافة الدول العربية وتجعلها قادرة على المنافسة في ساحة التكتلات الاقتصادية الدولية وتحسن من


الحضور في جلسة الافتتاح

الكبرى التي بوشر بتطبيقها منذ بداية السنة الحالية. وطالب المؤتمرون بالعمل على مواصلة برامج الإصلاح الاقتصادي في البلدان العربية، وإزالة المعوقات والحواجز لتزدهر حركة التصدير العربية إلى الداخل وإلى الخارج. ونالت قضية المواصفات والمقاييس حيّزاً كبيراً من المناقشات، فيما أُطلقت دعوات لتعزيز دور القطاع الخاص. وكان هناك إجماع على التطبيق الكامل لمشروع منطقة التجارة العربية كمدخل لتكامل عربي حقيقي.

وكان ثمة شبه إجماع على أن المؤتمر والمعرض شكلاً مشروعاً مستقبلياً، بعد النجاح الذي تحقق، مع أن التوقعات كانت أكبر. وكان المؤتمر والمعرض خطوة أولى متواضعة تصلح أساساً للتطوير، وبذلك يأخذ المؤتمر بعده الكامل، فيتحوّل إلى أوسع منتدى للتجارة في المنطقة العربية، وهذا ما بدأ الاستعداد والتحضير له.

ويمكن إيراد ملاحظتين أساسيتين على هامش المؤتمر:

أولاً- أظهرت سلطات أبو ظبي اهتماماً شديداً بالمؤتمر رافق التحضيرات واستمر خلال الحدث، وتجلى ذلك من خلال رعاية الشيخ محمد بن زايد آل نهيان، ولي عهد أبو ظبي، للمؤتمر واستقباله وفداً من المشاركين. كما تجلى الاهتمام بحضور الشيخ حامد بن زايد ال نهيان حفل الافتتاح، وزيارته للمعرض، ومشاركة وزيرين من الإمارات في أعمال المؤتمر هما: الشيخة لبنى القاسمي ود. محمد خلفان بن خرباش، إضافة إلى عدد كبير من المسؤولين في القطاعين العام والخاص. وفي ذلك كله دلالة واضحة على مدى اهتمام أبو ظبي سواء في تنمية قطاع التجارة والتصدير، أو في اجتذاب المؤتمرات والتظاهرات الاقتصادية إلى أبو ظبي.

ثانياً- كانت تجربة التعاون بين غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي ومجموعة الاقتصاد والأعمال ناجحة ومثمرة، وأفضت إلى إيجابيات عدة لا سيما أنها المرة الأولى التي يحصل فيها تعاون مشترك لتنظيم حدث من هذا النوع وبهذا الحجم. واعتبر الطرفان أن النتائج جيدة والعلاقة كانت مريحة ومفيدة، ما شجع الاتفاق على تكرار التعاون والتوسّع نحو مشاريع أخرى، مع الإشارة إلى أنّ الغرفة كانت ولا تزال تُشارك في نشاطات "الاقتصاد والأعمال" من معارض وندوات ومؤتمرات في البلدان العربية وخارجها.

موقعها التفاوضي معها. ورأى أن تنمية التبادل التجاري بين الدول العربية ترتبط بإيجاد أدوات ووسائل توفر التمويل لضمان الصادرات العربية ولبرامج ترويج الصادرات.

وفي موضوع منطقة التجارة العربية الحرة الكبرى دعا الوزير **بن خرباش** إلى أهمية أن تتوصل الدول العربية إلى اتفاق شامل على قواعد المنشأ، بحيث تكون هذه القواعد قابلة للتطبيق وذات شفافية عالية؛ كما أشار إلى أهمية تعديل وتحديث التشريعات القانونية كون العديد منها لا يزال يؤكد على أهمية الحماية والإغلاق.

د. المناعي: الانفتاح والإصلاح الاقتصادي

من جهته، أكد رئيس ومدير عام صندوق النقد العربي وبرنامج تمويل التجارة العربية **د. جاسم المناعي** أن الدول العربية باتت اليوم مقتنعة بضرورة تغيير سياساتها الاقتصادية باتجاه الانفتاح وتبني اقتصادات السوق والتكامل مع الاقتصاد العالمي. وأشار إلى أن عدداً من الدول العربية عملت على تجسيد قناعة التغيير من خلال تبني برامج الإصلاح الاقتصادي التي ساعدت على تحقيق استقرار مالي أفضل، كما أدت إلى تنافس أكبر لقطاعات اقتصادية مهمة وعلى وجه الأخص قطاع التجارة الخارجية.

وأشار **المناعي** إلى أن توزيع الأدوار بين القطاعين العام والخاص لا يزال غير منصف للقطاع الخاص حيث يستمر القطاع العام بالهيمنة إذ يمثل الإنفاق الحكومي نسبة مرتفعة من الناتج المحلي الإجمالي تصل إلى 40 في المئة.

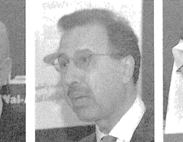
الفهيم: مؤسسة لتشجيع الاستثمار

النائب الثاني لرئيس مجلس إدارة غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي **سعيد عبد الجليل الفهيم** دعا إلى تأسيس مؤسسة عربية لتشجيع

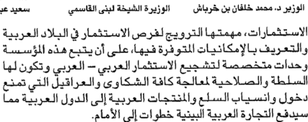









الوزير د. محمد خلفان بن خرباش | الوزيرة الشيخة لبنى القاسمي | سعيد عبد الجليل الفهيم | د. جاسم المناعي | رؤوف أبو زكي



الاستثمارات، مهمتها الترويج لفرص الاستثمار في البلاد العربية والتعريف بالإمكانيات المتوفرة فيها، على أن يتبع هذه المؤسسة وحدات متخصصة لتشجيع الاستثمار العربي – العربي وتكون لها السلطة والصلاحية لمعالجة كافة الشكاوى والعراقيل التي تمنع دخول وانسياب السلع والمنتجات العربية إلى الدول العربية مما سيدفع التجارة العربية البينية خطوات إلى الأمام.

وحث **الفهيم** الدول العربية على الإسراع في إتمام منطقة التجارة العربية الحرة والتعرفة الجمركية والالتزام بالمواصفات والمقاييس، لأنّ هذه العوامل من شأنها المساهمة في جذب المزيد من الاستثمارات العربية الموجودة في الخارج.

أبوزكي: أسئلة لمعالجة المعوّقات

مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبو زكي**، أكد أن هذا المؤتمر هو بداية لسلسلة من النشاطات التي تعتزم **مجموعة الاقتصاد والأعمال** القيام بها بالتعاون مع الهيئات والجهات المعنية بقضية التجارة العربية، بهدف تسليط الضوء عليها من كل جوانبها. وتساءل في كلمته: "لماذا التجارة البينية العربية ضعيفة نسبة إلى إجمالي تجارتنا؟ ولماذا صادراتنا إلى الخارج ضعيفة كذلك؟ بل لماذا صادراتنا العربية لا تشكل أكثر من 4 في المئة من إجمالي الصادرات العالمية؟". وأشار إلى أن هذه الأسئلة هي السبيل الذي يقود إلى الوقوف على الأسباب والتعرف على المعوقات والعمل على معالجتها.

القصّار: مطلوب اتحاد جمركي

وزير الاقتصاد والتجارة اللبناني **عدنان القصّار** قال أنّ الدول العربية تقف على عتبة تحولات أساسية في إعادة توزيع مراكز الثقل في الاقتصاد العالمي، وذلك في ظل صعود اقتصادات عدة وتمحور تجمّعات إقليمية للدفاع عن مصالحها.

وأشار **القصّار** إلى أن البرنامج التنفيذي لإقامة منطقة التجارة العربية الحرة قد اكتمل، وهو يبشر، على الرغم من وجود بعض العقبات، بالوصول إلى تحقيق الأهداف الاقتصادية العربية المرجوة.

وشدد على ضرورة أن لا تكون البلدان العربية انغلاقية في توجهاتها الاقتصادية. وعدّد آليات التكامل الاقتصادي العربي بدءاً بربط شرايين التعاون والتكامل بين الدول العربية في مجالات التجارة والنقل والطاقة والاتصالات والتمويل والتأمين والسياحة، بحيث يكون التكامل بينها حقيقياً وليس اتفاقات لا تُنَفَّذ؛ كذلك أشار إلى أهمية توحيد المعايير والمقاييس ونظم التعامل التي تحكم عمليات انسياب السلع والخدمات والأموال.

ودعا الوزير **القصّار** أخيراً إلى ضرورة قيام اتحاد جمركي عربي كخطوة أساسية لبناء سوق عربية مشتركة.

مناخ وفرص الاستثمار في الأردن

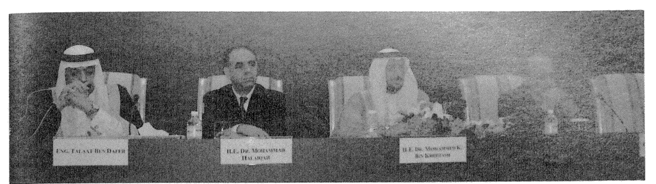
تضمن برنامج الملتقى ورشة عمل عن "مناخ وفرص الاستثمار في الأردن" برعاية وزير الصناعة والتجارة الأردني د. أحمد الهنداوي وقدمها المدير التنفيذي للهيئة الأردنية لتنمية البيئة الاستثمارية والأنشطة الاقتصادية والقائم بأعمال المدير التنفيذي لمؤسسة تشجيع الاستثمار د. يوسف منصور.

وركزت المناقشات على المزايا والفرص الاستثمارية التي يقدمها الأردن من خلال ما يتمتع به من حوافز للصناعة والتصدير في مختلف القطاعات واتفاقيات التبادل التجاري العالمية والعربية والإقليمية التي وقّعتها المملكة مع مختلف الدول والمنظمات الدولية، والتي تتيح المجال للشركات الاستثمارية بالنفاذ إلى الأسواق العربية والدولية؛ كما عرضت المناقشات للقوانين والتشريعات المالية والاقتصادية التي تخدم قطاع الاستثمار والتجارة في الأردن، إضافة إلى المزايا التكنولوجية والكوادر البشرية المؤهلة في الأردن.



من اليمين: سامر بلقر (مركز الأردن التجاري)، يوسف منصور، والسفير الأردني في الإمارات تركي الخريشة


جانب من المشاركين في ندوة الأردن



الجلسة الأولى ويبدو من اليمين: عبد الرحمن السحيباني، الوزير د. محمد خلفان بن خرباش، الوزير د. محمد الحلايقة وطلعت بن ظافر

العرب والاتفاقات الدولية والعربية

تناولت الجلسة الأولى موضوع "العرب والتجارة في ضوء اتفاقات التجارة العربية والدولية". وترأس الجلسة وزير الدولة لشؤون المالية والصناعة في دولة الإمارات العربية المتحدة د. محمد خلفان بن خرباش، وتحدّث فيها كل من نائب رئيس الوزراء وزير التجارة والصناعة سابقاً في الأردن د. محمد الحلايقة، والأمين العام المساعد للشؤون الاقتصادية في جامعة الدول العربية عبد الرحمن السحيباني ومدير عام المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين المهندس طلعت بن ظافر.

الحلايقة: مؤشرات عربية

استهل الحلايقة ورقته بعرض المؤشرات الاقتصادية لـ 21 دولة عربية تناولت مساحة كل دولة وعدد السكان فيها والناتج المحلي ونصيب الفرد منه ونسبة السكان النشيطين اقتصادياً ومعدل البطالة والصادرات الكلية، إضافة إلى الصادرات النفطية في البلدان المصدّرة للنفط. وأشار إلى ارتفاع عدد الدول التي انضمت إلى منظمة التجارة العربية والبالغة 10 دول هي: الإمارات العربية المتحدة، البحرين، المغرب، الكويت، تونس، جيبوتي، مصر، قطر، الأردن وعمان، إلى جانب تلك التي اكتسبت صفة المراقب في المنظمة وهي كل من: الجزائر، العراق، ليبيا، المملكة العربية السعودية، اليمن والسودان.

كما تناول الحلايقة الدول التي وقعت اتفاقيات تجارة حرة مع

الحريري الغائب - الحاضر

خيم ظل الحريري على أعمال مؤتمر التجارة، لاسيما في جلسة الافتتاح. فقد افتتح المؤتمر بالوقوف دقيقة صمت حداداً على الرئيس الشهيد. وأشار معظم المتحدثين في جلسة الافتتاح إلى هذا الحدث.

الوزير عدنان القصّار قال في حفل الافتتاح: "استميحكم عذراً أيها الأخوة أن أستهل كلمتي هذه بالتعبير عن ألم الجرح العميق الذي أصاب لبنان باغتيال رجل استثنائي على كل المستويات هو الرئيس الشهيد رفيق الحريري الذي خسر لبنان فيه كما خسر العالم العربي والخارجي رمزاً وطنياً واقتصادياً مميّزاً. وأنا واثق بأن شعوركم لا يختلف عن معاناتنا بغياب هذا الرجل الكبير الذي كان رائداً ودافعاً للإعمار والإنماء والنهوض بلبنان. إن غياب رجل يتمتع بهذه الصفات لبنانياً وعربياً ودولياً شكل صدمة قاسية لنا جميعاً لما حققه من إنجازات أعادت لبنان إلى خريطة العالم ووفرت له زخماً لا مثيل له في تاريخه المعاصر. كما كان سنداً ومرجعاً للعرب جميعاً نظراً لاتساع الأفق الذي تحرك فيه والنظرة الشمولية التي ميزت تصرفاته. وأعتقد جازماً أن الأمة التي أعطت الرئيس الشهيد رفيق الحريري تملك القدرة الكافية في التغلب على الفراغ الهائل الذي تركه، كما أنه باعتماد نهجه يمكن الوفاء لرسالته ولما قدمه بسخاء غير محدود لكافة قضايا الإنماء".

بدوره قال رؤوف أبو زكي: "يؤلمنا أن نفتقد مؤخراً المغفور له الرئيس الشهيد رفيق الحريري الذي كان يواكب مساعينا لانعقاد هذا المؤتمر والذي شجع الوزير الدكتور باسل فليحان، على المشاركة فيه. ولم يكن يدري أن يد القدر ستقتله وإلى جانبه الدكتور فليحان الذي ندعو له بالشفاء العاجل. لقد فقدنا بالرئيس الحريري شخصية لبنانية عربية ودولية استثنائية. وإذا كانت خسارته فادحة على وطنه وأمته، فإننا في مجموعة الاقتصاد والأعمال خسرنا بغيابه صديقاً كبيراً آمن بالدور الذي نقوم به في سبيل تعزيز التعاون العربي – العربي. والرئيس الحريري، رحمه الله، قلما كان يغيب عن أي مؤتمر ننظمه في الداخل أو في الخارج. وفي هذا المؤتمر بالذات نفتقده كثيراً لأنه كان من الداعين إلى انفتاح الأسواق والأجواء، فضلاً عن انفتاح العقول والقلوب على بعضها البعض. وكان يقول باستمرار "مزقوا الاتفاقات وافتحوا الأسواق، قد تخسر بعض الصناعات لكن الاقتصاد العربي كله يربح".


الوقوف دقيقة صمت حداداً على الرئيس الشهيد رفيق الحريري

الولايات المتحدة الأميركية وهي: الأردن، البحرين والمغرب. وقدم ترتيباً لبعض الدول العربية من حيث الحريات الاقتصادية حيث احتلت الإمارات العربية المرتبة الـ 16 في العام 2002 بين 123 دولة شملها الترتيب حسب تقرير مؤسسة فرازر الكندية للحريات الاقتصادية الصادر في العام 2004، وتصدرت الإمارات قائمة الدول العربية التي شملها الترتيب مع متوسط 7,5 وتلتها الكويت وعمان في المرتبة 18 مع متوسط 7,4، وثم البحرين التي حلت في المركز 31 مع متوسط 7,1.

السحيباني: نحو تكتل عربي

ورأى عبد الرحمن السحيباني أن المنطقة العربية تشهد العديد من التحولات السياسية والاقتصادية في الوقت الراهن، فباتت تدرك أنه من الضروري الدخول في تكتلات اقتصادية إقليمية ودعم القائم منها، من أجل التعامل مع هذه المتغيرات.

وأضاف أن قرار القمة العربية في العام 1996 أدى إلى الإسراع في إقامة منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى كخطوة أساسية لمواجهة

إنجاز الإصلاحات وإزالة القيود أهم شروط تنمية التجارة العربية

التطورات الإقليمية والدولية ومتوافقاً مع أحكام وقوانين منظمة التجارة العالمية. وأشار إلى أنه مع مطلع هذا العام استكملت الخطوات اللازمة لمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، حيث تمت إزالة الرسوم الجمركية والرسوم والضرائب ذات الأثر المماثل لتصل إلى التعرفة الصفرية. وتضم المنطقة حالياً سبعة عشر بلداً عربياً.

بن ظافر: مواصفات موحّدة

اعتبر المهندس طلعت بن ظافر أن تنمية التجارة والصادرات العربية يستوجب الاهتمام بتوفير وتحسين وسائل النقل بين الدول العربية وتوحيد المواصفات القياسية العربية ومواءمتها مع المواصفات القياسية الدولية؛ خصوصاً أن التقييس يهدف إلى تحسين جودة المنتجات والسلامة العامة للمستهلكين وحماية البيئة، وإزالة المعوقات أمام التجارة.

وقال إن منتجات معظم الدول النامية كانت موجهة قبل سنوات للاستهلاك المحلي، ولم يكن هناك وعي لدى المواطن أو المسؤول لأهمية المواصفات والمقاييس. وبعد قيام التكتلات وانضمام عدد من

ولي عهد أبوظبي: الإمارات تدعم استقرار لبنان

أكد ولي عهد أبو ظبي الشيخ محمد بن زايد آل نهيان دعم الإمارات العربية المتحدة للبنان وسعيها الدائم للإسهام في تعزيز الاستقرار فيه. وقال إن دولة الإمارات ستحافظ على استثماراتها في لبنان انطلاقاً من ثقتها بأن لبنان سيكون قادراً على تجاوز الظروف الحالية.

كلام ولي عهد أبو ظبي جاء خلال استقباله وفداً من وزراء الاقتصاد العرب وممثلي الدول والهيئات المشاركة في المؤتمر العربي الأول للتجارة.

وأكد الشيخ محمد بن زايد لوزير الاقتصاد والتجارة اللبناني عدنان القصّار على أهمية لبنان بالنسبة للعالم العربي ووصفه بأنه حاجة عربية لا بُدّ من الحفاظ على الاستقرار فيه.

وقال إن ما يحصل اليوم، رغم صعوبته، لا بد للبنان أن يتجاوزه. ودعا اللبنانيين إلى توحيد كلمتهم لأن قوة لبنان هي في اللبنانيين وفي تماسكهم ووحدتهم، لأنهم وحدهم القادرون على الانقاذ.

ووصف ولي عهد أبوظبي جريمة اغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري بأنها كارثة كبرى شكلت نكسة للبنان والعرب، وأن الخسارة في استشهاده لا يمكن تعويض جزء منها إلاّ بوحدة اللبنانيين ووعيهم لمسؤولياتهم تجاه لبنان، واستكمال المسيرة التي بدأها الرئيس الحريري.

وقال الشيخ محمد بن زايد أنّ دولة الإمارات العربية المتحدة التي وقفت دوماً إلى جانب لبنان، ستستمر في موقفها الداعم له في كل المجالات. وهي لن تدخر وسعاً في سبيل الإسهام في العمل على استمرار الثقة بأوضاعه وعودة الاستقرار إليه، كما أنها ستحافظ على استثماراتها في لبنان وعلى الالتزام بكل تعهداتها، لا سيما تلك المتعلقة بمؤتمر باريس 2.



ولي العهد مصافحاً الوزير عدنان القصار



... وشادي كرم



... رؤوف أبوزكي وبدا د. جاسم المناعي

الدول العربية إلى اتفاقات دولية وإقليمية، لم تعد الخيارات عديدة، فإما التحسين الجذري لمنتجاتها وخدماتها وأسلوب إنتاجها أو إفلاس مؤسساتها الصناعية والزراعية والخدماتية وتوقفها.

وخلص **الظافر** إلى المطالبة بإعطاء المواصفة القياسية العربية الموحّدة الأولوية في التطبيق في منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، ودعا إلى تعديل وتحديث المواصفات القياسية العربية الموحّدة ومواءمتها مع المواصفات الدولية، حتى لا تصبح عقبة أمام صادراتنا إلى الأسواق الدولية، والى اعتبار الاتحاد الأوروبي نموذجاً يحتذى به في ما يتعلق باعتماد المواصفات الأوروبية بديلاً من المواصفات الوطنية، ما يوصلنا في النهاية إلى اعتماد شعار المنظمات الدولية للتقييس وهو "مواصفة واحدة لسلعة معينة مفحوصة لمرة واحدة مقبولة في كل مكان".

كاشا: التطبيق التدريجي

بعد أن أنهى المحاضرون كلماتهم قدم وزير التجارة الخارجية في السودان **عبد الحميد كاشا** مداخلة مستوحاة من الأوضاع الخاصة التي يواجهها السودان وعدد من الدول العربية، وجاء في مداخلته:

تعتبر قواعد المنشأ من أبرز المعوقات التي تواجه منطقة التجارة العربية الحرة، خاصة وأن المجلس الاقتصادي والاجتماعي قد أوصى بضرورة تطبيق هذه القواعد مع نهاية العام 2005. وانطلاقاً من ذلك لفت **كاشا** أنه ليس من الضروري اعتماد قواعد كتلك المطبقة في الدول الأوروبية التي تتقدم بأشواط على الدول العربية من حيث المقومات التكنولوجية والصناعية.

ودعا **كاشا** إلى التعاطي بمرونة مع قواعد المنشأ والمواصفات والمقاييس من خلال التطبيق التدريجي لها، خصوصاً في ظل ضعف جاذبية الاستثمارات التي تحول دون التطبيق الفوري والدقيق.

وحذر من الدعوات المطالبة بالإسراع في تطبيق اتفاقية التجارة العربية الحرة من أجل مواكبة متطلبات الانخراط في منظمة التجارة العالمية خصوصاً في ظل هذا الواقع التجاري العربي.

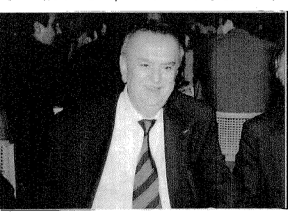

الشيخ حامد بن زايد آل نهيان يفتتح المعرض
وبدا إلى يمينه الوزيران عبد الحميد كاشا وهاشم عبده يماني

مأدبة عشاء ألبير متى

دعا رئيس مجلس العمل اللبناني في أبوظبي ألبير متى إلى مأدبة عشاء على شرف الوفد اللبناني، حضرها عدد من أعضاء المجلس والجالية اللبنانية في أبو ظبي. وألقى متى كلمة أشار فيها إلى أهمية المؤتمر ووجه الشكر للمنظمين، مذكراً بالحال التي يمر بها لبنان بعد اغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري، الذي كان يقول "لا يختلف اثنان على حجم التحديات الداخلية والخارجية التي تحيط بلبنان، غير أن التحدي الرئيسي يتعلق بطريقة مواجهة تلك التحديات وبالمقاومات الوطنية والقومية المطلوبة لدفع الأخطار عن وطننا.

وأضاف: "إن مواجهة التحديات لا تتم إلاّ من خلال جبهة داخلية متراصة، تمثل كل طموحات اللبنانيين وآراءهم". وتابع: "معروف أن لدينا مديونية كبيرة، ومعروف أن مشكلتنا الأساسية هي تنامي الدين، ومعروف أن الحلول ليست سحرية وإنما تحتاج إلى إرادة سياسية واضحة واستقرار أمني وحكم يعمل يداً واحدة مع الشعب.. لكننا نعيش في أجواء لا تساعد على نمو اقتصادنا ولم نتعلم من نماذج عديدة في العالم العربي. لم نتعلم من دولة الإمارات ومن رئيسها الشيخ خليفة بن زايد آل نهيان وأخوانه الذين جعلوا من الإمارات قبلة للعالم. علينا اليوم أن نقدم خيارات مدروسة للمستثمرين وأن نتجاوز الشعارات الى خطوات عملية".

وختم قائلاً: "تمكنا في السابق من النهوض من تحت الركام فيجب أن لا نسمح الآن أن تؤثر الرياح السلبية علينا وعلى اقتصادنا ونقدنا الوطني".


ألبير متى


من اليسار: السفير حسن برو وعقيلته ومحمد الزعتري

intel inside
XEON

MORE ADVICE | MORE TECHNOLOGY | MORE SUPPORT

+hp

إمكانيات الأعمال الكبيرة بميزانية الأعمال الصغيرة.

قم بإدارة أعمالك اليوم بواسطة المزودات نفسها التي تستخدمها العديد من الشركات الكبيرة في العالم. إبحث عن شعار ®Intel Inside على أحد أكثر المزودات مبيعاً HP ProLiant، التي تعتمد على معالج ™Intel®Xeon، ليقدم لك حلولاً كثيرة تتناسب مع احتياجاتك اليوم وتكبر معك في المستقبل. فمع التقنية الفائقة التي ينفرد بها وميزة الاعتمادية التي اشتهر بها، يمكنه أن يقدم لك إمتيازات تقنية متكاملة الفعالية بالميزانية التي تناسبك. لذا، لا تتردد، وقم بإضافة المزيد من القوة إلى أعمالك مع HP – الاسم الذي يعتمد عليه!



HP ProLiant ML350T04

***١،٤٢٩ دولار** Ref.: 356003-421

- Intel® Xeon™ Processor 3.20 GHz 1 MB Level 2 Cache
- Dual processor capability
- 512 MB Advanced ECC DDR SDRAM
- Integrated Gigabit network controller
- PCI-Express and PCI-X expansion slots
- Integrated Dual Channel U320 controller
- Systems Insight Manager, SmartStart, and Automatic Server Recovery

أحصل على ضمان أكثر

HP Care Pack: 3-Years, Next Business Day, Call to Repair, HW Support (U9567A) ٥٨٠ دولار



HP ProLiant ML370 G4

***٢،٣٠٩ دولار** Ref.: 311133-421

- Intel® Xeon™ Processor 3.40 GHz 1 MB Level 2 cache
- Dual processor capability
- 1 GB (Standard) of 2-way interleaved capable PC2-3200 DDR2 running at 400 MHz, with Advanced ECC capabilities
- Integrated Gigabit network controller
- Integrated Dual Channel Ultra320 SCSI Adapter
- Embedded iLO technology for advanced management
- PCI-Express and PCI-X expansion slots
- Systems Insight Manager, SmartStart, and Automatic Server Recovery

أحصل على ضمان أكثر

HP Care Pack: 3-Years, Next Business Day, Call to Repair, HW Support (U9569A) ١،٠٩١ دولار

إربح عطلة نهاية الأسبوع مع إقامة في فندق الموفمبيك.
قم بزيارة الموقع:
www.hp.com/me
للدخول في السحب. أسرع، يسري هذا العرض من ١٥ لغاية ٣٠ أبريل ٢٠٠٥ فقط!

* أسعار البيع المقترحة لا تشمل الجمارك، والرسوم والضرائب المحلية الأخرى.

نصائح أكثر | تقنية أكثر | دعم أكثر

إتصل: الإمارات العربية المتحدة ٨٠٠٤٩١٠، المملكة العربية السعودية ٨٠٠٨٩٧١٤٤٤،
البحرين ٨٠٠٠٠١٧١، مصر ٠٢٥٣٢٥٢٢٢، البلدان الأخرى ‎+٩٧١ ٤ ٣٩١ ٥٩٩٩

إضغط: **www.hp.com/me**





جلسة القطاع الخاص، من اليمين: محمد صحراوي، خالد أبو اسماعيل، حسين النويس، د. فهد السلطان

دور القطاع الخاص

عالجت الجلسة الثانية نظرة القطاع الخاص إلى منطقة التجارة الحرة وواقع التجارة العربية. وترأس الجلسة الرئيس والعضو المنتدب لمجموعة الإمارات القابضة حسين النويس، وتحدّث فيها كل من رئيس الاتحاد العام للغرف التجارية المصرية خالد أبو اسماعيل، وأمين عام مجلس الغرف التجارية الصناعية السعودية د. فهد السلطان، ونائب رئيس الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية محمد صحراوي.

أبو اسماعيل: خلّصونا...

اعتبر **خالد أبو اسماعيل** أن التجارة العربية البينية لا تزال محدودة ولا تتجاوز 10 في المئة من مجموع التجارة الخارجية العربية. وأضاف أن منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى هي من صلب اهتمامات اتحاد الغرف المصرية. مشيراً إلى وجود عدد من العقبات الرئيسية التي لا تزال تواجهها التجارة العربية البينية خصوصاً لجهة القيود الإدارية والفنية، ولا سيما ما يتصل بالعرقلة غير المبررة في تطبيق المواصفات القياسية ومعايير الجودة لكل دولة.

ودعا **أبو اسماعيل** إلى مطالبة الحكومات والقادة العرب أن يصدروا خلال مؤتمر القمة العربية قراراً واضحاً برفع جميع المعوقات بشكل فوري. ورأى أن المواصفات العربية حلم لا لزوم له، إذ أن المواصفات العالمية موجودة وكلّنا نعمل وفقها، فلنستمر بذلك بدل أن نبدأ بالتأليف واختراع العجلة من جديد.

وختم **أبو اسماعيل** متوجّهاً إلى الحكومات العربية: "خلّصونا... أزيلوا جميع المعوّقات من أمامنا، ودعونا نفكر بالخطوة اللاحقة أي السوق العربية المشتركة".

السلطان: مواجهة التحدّيات

أمّا **د. فهد السلطان**، الذي تناول موضوع الاقتصاد العربي والعولمة، فقد انطلق من المؤشرات الاقتصادية الرئيسية للدول العربية ليتحدّث عن التحديات التي تواجه الاقتصاد العربي. ومن أهم هذه التحديات، "تدني معدلات النمو الحقيقي، وعدم القدرة على استيعاب الداخلين الجدد لسوق العمل، وارتفاع معدل الأمية، ومحدودية مساهمة المرأة في العمل، وعدم مواكبة مخرجات التعليم لمتطلبات سوق العمل، واستمرار تشكيل الصادرات النفطية الجزء الأكبر من إجمالي الصادرات العربية وتدني الاستثمارات الأجنبية المباشرة. يضاف إلى ذلك ارتفاع حصة القطاع العام في اقتصاد المنطقة والتي ما زالت من الحصص الأعلى في العالم مع محدودية مشاركة القطاع الخاص في وضع الخطط التنموية لمعظم اقتصادات الدول العربية وفي وضع برامج الإصلاح الاقتصادي".

واقترح **السلطان** جملة إجراءات لمواجهة تلك التحديات من أهمها صياغة السياسات والنظم والخطط الاقتصادية التي تتفق مع أهداف النمو الاقتصادي السريع، وتفعيل دور منطقة التجارية الحرة العربية الكبرى، وتحقيق التكامل الاقتصادي وتوسيع الأسواق.

صحراوي: هل تنجح؟

رأى **محمد صحراوي** أن هناك مطالبة بضرورة الإسراع في تطبيق اتفاقية التجارة العربية، وهناك تفاوت في مؤهلات الدول العربية داعياً إلى الأخذ في الاعتبار تجربة بعض الدول كإسبانيا واليونان والبرتغال التي اتخذت الخطوات الكفيلة بجعلها مؤهلة لدخول الاتحاد الأوروبي. لماذا لا نُطبّق الأمر نفسه في موضوع منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى؟ إن شعار الكل أو لا شيء سقط منذ سنوات.

وسأل **صحراوي** عن فرص نجاح اتفاقية المنطقة العربية الحرة فرأى أن هناك الكثير من المعوقات وأبرزها المواصفات وقواعد المنشأ. وفي ما خص المواصفات تساءل **صحراوي** لماذا لا يتم تطبيق المواصفات المعتمدة من قبل الاتحاد الأوروبي بدل الانتظار حتى إقرار مواصفات خاصة بالدول العربية؟

غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي

قدمت غرفة تجارة وصناعة أبوظبي كافة أشكال الدعم سواء في الفترة التي سبقت المؤتمر أو خلال استقبال الوفود المشاركة وخلال أيام المؤتمر. وكان هناك اهتمام من فريق عمل الغرفة بإشراف وقيادة نائب رئيس الغرفة سعيد عبد الجليل الفهيم والمدير العام محمد عمر عبد الله.

ونظمت الغرفة حفلي غداء للمشاركين خلال يومي المؤتمر.



من اليمين: د.عبدالرحمن طه، د.أنور قرقاش، شريف عبدالخالق، عز الدين المصري وصالح بن علي العواجي

تمويل وضمان الصادرات

انعقدت الجلسة الثالثة تحت عنوان "أساليب وأدوات حديثة لتمويل وضمان الصادرات العربية". وترأسها عضو مجلس إدارة غرفة تجارة وصناعة دبي والمدير التنفيذي لمجموعة قرقاش د. أنور قرقاش، وتحدّث فيها كل من مدير دائرة تطوير وتنمية التجارة وبرنامج تمويل التجارة العربية شريف عبد الخالق، ومدير عام المؤسسة الإسلامية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات د. عبد الرحمن طه، و مدير عام إدارة ضمان الصادرات - برنامج الصادرات السعودية، في الصندوق السعودي للتنمية صالح بن علي العواجي، رئيس مجلس الإدارة ومدير عام في البنك اللبناني للتجارة د. شادي كرم، ونائب رئيس أول رئيس قطاع الاستثمارات المصرفية في بنك الاتحاد الوطني في الإمارات عز الدين المصري.

عبد الخالق: برنامج تمويل التجارة

تحدّث شريف عبد الخالق عن برنامج تمويل التجارة العربية وهدفه المقتصر على تمويل التجارة العربية الذي يعتبر النشاط الرئيسي، إضافة إلى تقديم معلومات عن التجارة العربية من خلال شبكة معلومات والترويج لهذه التجارة عبر لقاءات بين المستوردين والمصدرين.

وتطرق عبد الخالق إلى آلية التمويل التي تتم من خلال الوكالات الوطنية التي تشتمل على البنوك والمؤسسات المالية التي يتم تعيينها في دولها ليعمل البرنامج من خلالها والبالغة 152 وكالة.

أما عن أنواع الائتمان فقال أنها تتنوع بين ائتمان سابق للتصدير وائتمان لاحق للتصدير، وائتمان المشترين، وائتمان الواردات..

وكشف عبد الخالق أن توجهات المستقبل تتضمن توسيع نطاق العمل، وتمويل واردات من سلع رأسمالية من دول غير عربية، وتمويل تجارة الخدمات.

د.طه: ضمان الصادرات

وتناول د. عبد الرحمن طه دور المؤسسة الإسلامية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات المنبثقة عن البنك الإسلامي للتنمية وهدفها الرامي إلى توسيع إطار المعاملات التجارية وتشجيع تدفق الاستثمارات بين الدول الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي. وقال طه أن برنامج التأمين يتضمن شقين: الأول، هو تأمين الاستثمار الأجنبي الذي يشجع تدفّق الاستثمارات بين الدول الأعضاء؛ والثاني، تأمين الصادرات الذي يساهم في تشجيع صادرات البلدان الأعضاء إلى بقية بلدان العالم.

وعدد طه الشروط العامة لتأمين الصادرات، بدءاً من السلع المؤهلة والمستفيدين من التأمين، كما تحدث عن أنواع المخاطر المغطاة.

العواجي: أدوات حديثة

تحدّث صالح بن علي العواجي عن الأساليب والأدوات الحديثة

وفد جزائري موسّع

شارك في المؤتمر وفد جزائري موسّع فاق عدد أعضائه 25 شخصاً يمثلون القطاعين العام والخاص تقدمهم المدير العام للغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة محمد شامي. وضم الوفد ممثلين عن وزارة التجارة والهيئات التابعة لها وشركة ضمان الصادرات ورئيسي ميناءي بجاية وجيجل، إضافة إلى رجال أعمال من مختلف القطاعات.

وضم الجناح الجزائري في المعرض عدداً من المؤسسات الجزائرية المتميزة بمنتجاتها وخدماتها والتي نجحت في التصدير إلى مختلف أنحاء العالم. من هذه المؤسسات شركة السيارات الصناعية، بلكول، شركة النقل البحري وشركة معلبات ازدهار.



الشيخ حامد والمدير العام للغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة محمد شامي في الجناح الجزائري



مشاركون جزائريون

لتمويل وضمان الصادرات العربية مستعرضاً تجربة برنامج الصادرات السعودية. وتناول الخدمات التي يقدمها البرنامج بغرض دعم الصادرات السعودية المؤهلة وهي تتضمن تمويل الصادرات وتأمين التمويل والضمان.

وفصّل **العواجي** أدوات التمويل وهي: تمويل المصدرين، تمويل المشترين وخطوط التمويل والمرابحة. أما في مجالات التعاون مع البنوك السعودية فأشار إلى أنها قائمة على قبول وثائق البرنامج كضمان لأغراض الإقراض، وقبول وثائق البرنامج لتمويل رأس المال العامل، ورفع سقوف الائتمان الممنوحة للبنوك الأجنبية مُصدِرة الاعتمادات، وتعزيز الاعتمادات المفتوحة لاستيراد سلع سعودية مؤهلة، وتبادل المعلومات المالية مع البنوك السعودية.

كرم: النموذج الياباني

ونوّه د. **شادي كرم** بالإجراءات التي اتخذها العالم العربي لتأسيس برنامج تمويل التجارة العربية، مشيراً إلى أن المنطقة العربية كانت في مفهوم التجارة العالمية مرادفة للصادرات النفطية، وكمستورد للبضائع والسلع. وقال إن "التركيز على المنتجات النفطية جعل صادراتنا الأخرى تعاني التهميش". ورأى أن مساعدة المصدّرين العرب يجب أن لا تبدأ بتمويل التصدير، بل بدعم المؤسسات المتوسطة والصغيرة الحجم.

وتطرق كرم إلى المشاكل التي تعيق الوصول إلى العالمية ومنها أن معظم الأنشطة في العالم العربي هي مؤسسات عائلية وصغيرة أو متوسطة الحجم مما يعيق وصولها إلى الأسواق العالمية بسبب محدودية مصادرها التسويقية. واعتبر أن الحل قد يكون إما بتوفير مساعدة تتلاءم مع المشكلة أو من خلال تأسيس بيوت تجارية متخصصة Specialized Trading Houses مستوحاة من النموذج الياباني.

المصري: الصادرات النفطية

وتناول **عز الدين المصري** موضوع "الفرص الجديدة المتاحة" مستهلاً بالحديث عن النمو الذي حققه بنك الاتحاد الوطني بين العامين 1999 و2004. وتناول الناتج المحلي في دولة الإمارات الذي يشهد نمواً مطرداً منذ العام 1999. ثم تحدث عن مساهمة القطاعات الاقتصادية في إجمالي الناتج المحلي، حيث احتل القطاع النفطي النسبة الأعلى 33 في المئة، ثم القطاع الصناعي بنسبة 13 في المئة. كما أشار إلى العلاقات التجارية بين دولة الإمارات وباقي البلدان العربية وحركة التجارة البينية بين دول مجلس التعاون الخليجي التي تسجل زيادة سنوية متنامية.



من اليمين: فريد التونسي مترئساً جلسة آليات التصدير، لطفي عبد الناظر، ود. ياسين خياط

تطوير الصادرات العربية

تناولت الجلسة الرابعة آليات تطوير الصادرات العربية. وترأسها رئيس مركز تنمية الصادرات في تونس فريد التونسي، وتحدث فيها كل من رئيس قسم معلومات التجارة في برنامج تمويل التجارة العربية نعمات العياش، ورئيس مجموعة عبد الناظر التونسية لطفي عبد الناظر ومدير عام مؤسسة المواصفات والمقاييس في الأردن ياسين الخياط.

العياش: المعلومات التجارية

عرّف **نعمات العياش** ببرنامج تمويل التجارة العربية ATFP فقال أنه مؤسسة تمويل عربية إقليمية متخصصة مهمتها المساهمة في تطوير التجارة العربية. وعن نشاط البرنامج قال إنه يقدم خدمات التمويل وخدمات ترويج التجارة والمعلومات المتعلقة بها. أما أهدافه فتتمثل بزيادة التبادل التجاري بين الدول العربية.

عبد الناظر: تجربة الشراكة

وقال **لطفي عبد الناظر** في مداخلته أنه رغم اعتماد الدول العربية لمعايير مماثلة لتلك المعتمدة من قبل منظمة التجارة العالمية تحتم البحث عن آليات لتطوير الصادرات العربية، فإنّ المؤشرات مازالت ضعيفة مقارنة بالإمكانيات والفرص.

وبالنسبة للصادرات إلى الدول الأجنبية تطرق إلى تجربة

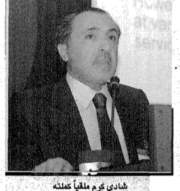
حفل عشاء البنك اللبناني للتجارة

دعا رئيس مجلس إدارة البنك اللبناني للتجارة د. شادي كرم جميع المشاركين في المؤتمر إلى حفل عشاء أقامه في فندق إنتركونتيننتال أبو ظبي.

وألقى كرم كلمة في المناسبة ومما جاء فيها: "إنه لمن دواعي اعتزازي أن أرحب بكم وأشكركم على تلبية دعوتنا لتكون مناسبة تكريمية للسادة المشاركين. ولتزامنها مع انتهاء تنفيذ خططنا لإعادة تجديد هيكلية فروع البنك اللبناني للتجارة في دولة الإمارات...".

ووصف كرم الشهيد رفيق الحريري بـ" رجل دولة وأعمال من طراز فريد ورفيع"، معتبراً أنه فقدنا في غيابه "ثقل حضوره ومشاركته في اجتماعاتنا ومؤتمراتنا التي أولاها الكثير من اهتمامه ووقته...".

وتحدث كرم عن البنك فقال: "إنّ نجاحنا في إعادة هيكلة البنك اللبناني للتجارة وتقدمه مجدداً إلى لائحة المصارف اللبنانية وأكثرها نمواً، إنما يعود في جزء منه إلى البيئة المناسبة والحوافز المشجعة التي زادت من حيوية تواجدنا ونشاط فروعنا".



شادي كرم ملقياً كلمته

مجموعته في هذا الإطار حيث أكد ضرورة توفير البنية التحتية التي تستطيع مواكبة التطورات والتقنيات الحديثة. وقال إن ثقة المستثمرين ساهمت في رفع رأس مال الشركة، كما أن التحالفات التي تمت مع الشركات الأوروبية ساهمت في رفع قدراتنا التنافسية مما ساهم في دخولنا إلى الأسواق الخارجية.

أما بالنسبة للتجارة العربية البينية فأكد **عبد الناظر** أنها تعاني من معوقات عدة كتوحيد المواصفات والمقاييس العربية ووضع قواعد موحّدة لشهادات المنشأ ومشاكل النقل وضعف خطوط التمويل وبرامج ضمان ائتمان الصادرات.

الخياط: المقاييس الأردنية

وتحدث **ياسين خياط** عن دور مؤسسة المواصفات والمقاييس في ضمان جودة السلع المنتجة محلياً أو المستوردة، مما يساهم في توفير الحماية الصحية والبيئية والسلامة العامة للمواطنين.

وقال إن المهام الرئيسية للمؤسسة تتمحور حول إصدار المواصفات القياسية والقواعد الفنية واعتمادها ومراجعتها وتعديلها، ومراقبة تطبيق المواصفات والقواعد الفنية لجميع الخدمات والمنتجات المحلية والمستوردة، وضع وتطبيق نظام وطني لاعتماد مختبرات الفحص والاختبار والمعايرة والجهات المانحة لشهادات المطابقة وفقاً للممارسات الدولية، ووضع نظام وطني للقياس والإشراف على تطبيق ومعايرة أدوات القياس وضبطها ومراقبتها، ومنح شهادات المطابقة بما فيها علامة الجودة الأردنية ونشر المعلومات والمطبوعات المتعلقة بالمواصفات القياسية والقواعد الفنية الوطنية والعربية والإقليمية والدولية وتوزيعها وبيعها.

المنتدى العربي للتصدير

انعقد خلال المؤتمر المنتدى العربي للتصدير حيث جرى عرض لتجارب وفرص عدد من البلدان العربية. وتحدّث خلاله رئيس مركز تنمية الصادرات في تونس فريد التونسي، مدير عام "تروث للاستشارات الاقتصادية" في أبو ظبي رضا مسلم السيد، ورئيس دائرة في وكالة تنمية الصادرات الجزائرية عبد العزيز حبيلي.

التونسي: التصدير قاطرة التنمية

عرض **فريد التونسي** لمنظومة النهوض بالصادرات التونسية، مستهلاً بالحديث عن بعض المؤشرات الاقتصادية والاجتماعية في تونس وعن واقع سوق العمل وتوزع القوى العاملة.

وتطرق **التونسي** إلى البنية التحتية في تونس التي تتألف من 7 مطارات دولية، و8 موانئ بحرية تجارية، و62 منطقة صناعية مجهّزة بمرافق عديدة، ومنطقتين حرتين في بنزرت وجرجيس، إضافة إلى إسناد الرخصة الثانية للهاتف الخليوي العام 2002، والربط السريع بشبكة الإنترنت والربط بالكوابل البحرية ذات الألياف البصرية.

وقال **التونسي** أن التّصدير يساهم في ضمان التوازنات الكبرى للبلاد لأنّه قاطرة للتّنمية ويفتح الأفاق أمام الاستثمار والتّشغيل ويساهم في انصهار الاقتصاد في محيطه الإقليمي والدولي. وأشار إلى أن منظومة تنمية الصادرات ترتكز على قرارات المجلس الأعلى للتصدير والاستثمار، الأولويات القطاعية وتفعيل العلاقات الثنائية ومتعددة الأطراف. أما منطلقات المنظومة فأهم ما ترتكز عليه هو انتهاج سياسة إنتاجية موجهة للتصدير وقادرة على تلبية متطلبات

مشاركة تونسية كبيرة في الملتقى

شاركت تونس في المؤتمر والمعرض العربي الأول للتجارة بوفد كبير على رأسه الرئيس المدير العام لمركز النهوض بالصادرات فريد التونسي، ممثلاً عن وزارة التجارة التونسية، الذي ترأس جلسة "آليات تطوير الصادرات العربية" وجلسة "المنتدى العربي للتصدير"، حيث تحدث عن تجربة تونس في التجارة الخارجية والتصدير.

كما شارك القطاع الخاص بوفد ضم عدداً من رجال الأعمال من قطاعات مختلفة تقدمهم عضو الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية محمد الصحراوي الذي قدم مداخلة وكذلك رئيس مجموعة عبد الناظر لطفي عبد الناظر.

وكان لتونس مشاركة في فعاليات المعرض المصاحب للمؤتمر وتنوعت العروضات التي تضمنت عينات من أهم الصادرات التونسية مثل البورسلين والسيراميك والمعلبات الغذائية والتمور وزيت الزيتون، إضافة إلى المنتجات الكهربائية والميكانيكية لا سيما من مجموعة سيام المتخصصة في عدادات الكهرباء والوصلات والمحولات الكهربائية؛ كما تمّ عرض تشكيلة من المصافي المستخدمة في السيارات.


الشيخ حامد يزور الجناح التونسي
ويبدو السيدان محمد الصحراوي وفريد التونسي


عدد من المشاركين التونسيين ويبدو من اليمين:
محمد الحبيب عياد، محمد الشابي، حسن القروي والتهامي شمام

الأسواق الخارجيّة وتجاوز صغر حجم السوق المحلية من خلال الانفتاح على الأسواق المجاورة، وخصوصاً السوق المغاربية والعربية.

السيد: التنمية في أبوظبي

وقال **رضا مسلم السيد** أن الجهات المتخصصة في إمارة أبو ظبي أعطت أولوية خاصة للتنمية الاقتصادية المستدامة، وبذلت جهوداً كبيرة من أجل توفير البنية التحتية اللازمة والضرورية لتلك النهضة. وعرض لأهم ملامح مناخ الاستثمار الذي توفره إمارة أبوظبي ومنها الانفتاح على السوق العالمية من دون أية قيود أو تدخل من الحكومة، حماية قيمة العملة المحلية، الحرية المطلقة في تحويل الأموال من وإلى الإمارة من دون حدود أو قيود، الاستقرار السياسي والأمني، الاستقرار الاقتصادي، عدم تجاوز الرسوم الجمركية على الواردات نسبة 5 في المئة وإعفاء مستلزمات الإنتاج والسلع الرأسمالية من الرسوم الجمركية، وجود حزمة من التشريعات والقوانين الاقتصادية تتسم بالبساطة والسهولة وعدم التضارب.

وشرح **السيد** فرص الاستثمار في عدد من المجالات والأنشطة، منها الفرص المتاحة في القطاع العقاري والاستثمار السياحي. وفي إطار سياحة المؤتمرات والمهرجانات كشف عن خطة ستراتيجية لإمارة أبوظبي تتضمن إقامة 11 معرضاً تخصصياً جديداً كل عام في مجال الإلكترونيات والاتصالات، إضافة إلى 13 معرضاً تُقيمها المؤسسة حالياً؛ كما تحدث عن الفرص المتوفرة في مجال السياحة العلاجية، والتعليمية، والرياضية، والعمرانية وفي عدد من القطاعات الصناعية كالسيارات وقطع التبديل الخاصة بها.

حبيلي: لا قيود في الجزائر

وتناول **عبد العزيز حبيلي** التجارة الخارجية للجزائر وقدراتها في ميدان التصدير خارج قطاع البترول. مستعرضاً لأهم الموارد الطبيعية. وتحدث عن برامج الإصلاحات الاقتصادية التي تهدف إلى تحرير الاقتصاد، وفتح السوق وحرية التجارة الخارجية، والاندماج الإيجابي في الاقتصاد العالمي، وتحقيق التنمية الدائمة وتحسين الأداء الاقتصادي. وعن الإصلاح الضريبي، قال أنه يهدف إلى تحقيق التوازن الضريبي، وإلى تحفيز الاستثمار وتشجيعه مع إجراء تخفيضات على معدلات الضريبة على القيمة المضافة بنسبة إعفاء تراوح بين 7 و17 في المئة. وعن مزايا التجارة الخارجية في الجزائر، قال **حبيلي**: "أهم هذه المزايا عدم وجود أية قيود على تجارة الاستيراد والتصدير، وقابلية العملة الوطنية للتحويل في العمليات التجارية، والمعاملة المماثلة".

أما أهم الصادرات الجزائرية فتتمثل بالمواد البترولية التي تشكل نسبة 97 في المئة من الصادرات الإجمالية مقابل 3 في المئة خارج قطاع البترول؛ أما بالنسبة للواردات فتشكل التجهيزات الصناعية أعلى نسبة أي 36,4 في المئة وتليها المواد الغذائية بنسبة 19,2 في المئة.



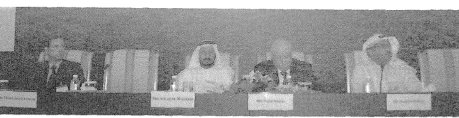
من اليمين: محمد لمع، السفير حسن برو، عقيلة السفير برو، الوزيرة لبنى القاسمي، الوزير عدنان القصّار، محمد الزعتري ورؤوف أبوزكي

مأدبة عشاء سفير لبنان

أبدى سفير لبنان في دولة الإمارات حسن برو اهتماماً كبيراً بالوفد اللبناني وبالوزير عدنان القصّار، فحضر جلسات المؤتمر، وسعى إلى توفير التسهيلات الممكنة؛ كما أقام حفل عشاء لأعضاء الوفد حضره عدد كبير من أعضاء الجالية اللبنانية في أبوظبي، ورئيس مجلس العمل اللبناني في أبوظبي ألبير متى.



في حفل عشاء السفير اللبناني من اليمين: الوزير عدنان القصّار، الوزيرة لبنى القاسمي، سعيد خوري، محمد الزعتري، محمد لمع، د. اسكندر بشير ود. سمير نصر



جلسة النقل من اليمين فهد العتيبي، صائب نحاس، عسكر الرشيدي ومحمد عثمان

دور النقل في تطوير التجارة

تناولت الجلسة الخامسة دور النقل في تطوير التجارة العربية. وترأس الجلسة مدير عام "نحاس للهندسة والمقاولات" صائب نحاس، وتحدّث فيها كل من مدير بحوث العمليات في شركة الملاحة العربية المتحدة في الكويت عسكر الرشيدي، ونائب الرئيس والعضو المنتدب في رابطة الكويت والخليج للنقل فهد العتيبي (ممثلاً رئيس الرابطة سعيد دشتي) ورئيس مجلس إدارة ومدير عام ميناء جن جن في الجزائر محمد عثمان.

الرشيدي: الاعتماد على الملاحة الوطنية

تحدث أولاً عسكر الرشيدي عن الأهمية الستراتيجية للنقل البحري، مشيراً إلى أن النقل البحري هو ارخص وسيلة للنقل بين المحيطات، وقال إن 80 في المئة من تجارة معظم دول الخليج تتم من خلال الموانئ، ولهذا تبرز أهمية الدور الذي تقوم به شركات الملاحة الوطنية.

وبعد أن تناول التحديات التي تواجهها صناعة النقل البحري، تحدث الرشيدي عن الإجراءات التي تساهم في دعم كفاءة وأداء الخط الملاحي الوطني.

العتيبي: أهمية موانئ الخليج

وتحدث فهد العتيبي عن الموانئ الخليجية وتطورها حيث لعبت دوراً مهماً في ربط الشرق بالغرب وبقارة أفريقيا بسبب موقعها الستراتيجي. وقال أن هذه الموانئ أديرت في السابق من قبل القطاع الأهلي، لكن مع ظهور النفط وتطور الحياة أصبحت الموانئ تُدار بواسطة الحكومات. وقال العتيبي أنه "رغم تطور وتقدم الموانئ الخليجية إلا أنها لا تزال تحت المظلة الحكومية وتفتقد إلى مرونة القطاع الخاص"؛ ولحل هذه المشكلة اعتبر أن تطبيق نظام الـB.O.T في قطاع الموانئ يشكل حلاً لمشاكل تمويل مشروعات البنية الأساسية للحكومات.

عثمان: النقل البحري العربي

واعتبر محمد عثمان أن تطور النقل الدولي للبضائع مرتبط بتدني أجرة الشحن التي تساهم في خفض ثمن المواد المستوردة وتحسين نوعية المواد المصدرة وقدرتها التنافسية.

بالنسبة لواقع المبادلات التجارية بين الجزائر والبلدان العربية، ذكر عثمان انها ارتفعت بنسبة 146 في المئة و 37 في المئة مقارنة بعامي 2001 و2002، كما سجلت عملية تصدير السلع ارتفاعاً بنسبة 28 في المئة مقارنة مع العام 2002 وعرفت عملية التصدير ارتفاعاً بنسبة 48 في المئة مقارنة مع العام 2002.

معرض نوعي

ترافق مع المؤتمر تنظيم معرض نوعي افتتحه الشيخ حامد بن زايد آل نهيان، ورافقه الوزراء المشاركون في المؤتمر. شارك في المعرض عدد من الدول العربية بأجنحة وطنية عرضت فيها عينات من منتجاتها وخدماتها في مجالات الاستثمار والتجارة الخارجية والتصدير والنقل البحري وغيرها؛ من هذه الدول: تونس، الجزائر، الأردن، مصر، الكويت، لبنان، قبرص، دولة الإمارات العربية المتحدة، السودان، السعودية وإيطاليا.

كما أُقيمت أجنحة في المعرض للمؤسسات الراعية للمؤتمر وهي:
أدنوك، اسناد، البنك اللبناني للتجارة، ومجموعة محمد عبد المحسن الخرافي وأولاده. ومن المؤسسات التي شاركت أيضاً فنادق أبو نواس في تونس، وشويبس مصر.



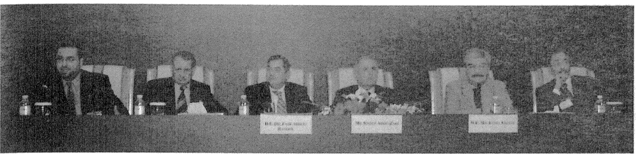
الشيخ حامد بن زايد داخل جناح اتحاد الغرف المصرية



أمام جناح شركة أسناد



د. شادي كرم يرحب بالشيخ حامد بن زايد في جناح البنك اللبناني للتجارة



المتحدثون في جلسة العراق

فرص التجارة والأعمال مع العراق

عالجت الجلسة السادسة فرص التجارة والأعمال في العراق. وترأسها مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي، وتحدّث فيها كل من وكيل وزارة التخطيط د. فائق عبد الرسول، وكيل هيئة العراق للأوراق المالية وزير المالية العراقي السابق كامل الكيلاني.

عبد الرسول: إعمار العراق

قال د. فائق عبد الرسول إن جهوداً كبيرة بذلت من أجل إعمار العراق وتحسين دخل المواطن. ومن هذه الجهود الاستثمارات في قطاع النفط، بهدف زيادة طاقات الإنتاج التي من المتوقع أن تبلغ في نهاية هذا العام نحو 3,5 ملايين برميل. يضاف إلى ذلك الاستثمارات الكبيرة في إعادة تأهيل طاقات توليد الكهرباء وخطوط التوزيع.

ولخص عبد الرسول إجراءات الإصلاح الاقتصادي بـ"تعزيز دور القطاع الخاص، تنمية الموارد والقدرات البشرية والمؤسسية للاقتصاد العراقي، تخفيض الدعم الذي تقدمه الدولة للمستهلك أو المنتج، خصخصة شركات القطاع العام، تحرير التجارة للحصول على العضوية في منظمة التجارة العالمية، تشجيع الاستثمارات المحلية والأجنبية عن طريق تحسين المناخ الاستثماري في العراق وإزالة القيود والمعوقات أمام المستثمرين".

الكيلاني: السوق المالية في العراق

وتحدّث كامل الكيلاني عن الخطوات التي اتخذتها الحكومة العراقية خلال الفترة المنصرمة، ومن أهمها "إطفاء 80 في المئة من ديون العراق مع نادي باريس، إصدار ما يقارب 100 أمر تعديل لقوانين اقتصادية ومالية هدفت إلى تحرير الاقتصاد العراقي من القيود التي فرضها النظام السابق.

وعن سوق الأوراق المالية، التي بدأ العمل بها بموجب القانون رقم 74، قال الكيلاني إن مهمة هيئة الأوراق المالية مراقبة أداء السوق وإعطاء الإجازات لشركات الوساطة وإعطاء المواصفات على إدراج الشركات في السوق، كذلك فضّ النزاعات والتحقيق بالادعاءات والمعلومات الداخلية. ■

التوصيات

صدر عن المؤتمر بيان ختامي تضمن عدداً من التوصيات أجمع عليها المؤتمرون. وهنا أهم التوصيات:

* إزالة القيود الإدارية والفنية واستكمال إزالة الرسوم الجمركية التي مازالت تعرقل حركة التبادل التجاري العربي وذلك تطبيقاً لاتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى.
* العمل على قيام اتحاد جمركي عربي كخطوة أساسية على طريق تحقيق السوق العربية المشتركة.
* تفعيل دور منطقة التجارة العربية الحرة الكبرى كون التجارة تمثل المحرك الرئيسي للنمو الاقتصادي الذي يواكب ويستجيب لمتطلبات النمو السكاني في البلدان العربية.
* توحيد مواصفات السلع العربية، خصوصاً أن معظم البلدان العربية التي وقّعت اتفاقيات شراكة تجارية عالمية تتبنى المواصفات والمقاييس العالمية المعتمدة.
* تعزيز الشفافية وتحديث وتوحيد المعلومات والإحصاءات حول التجارة العربية والاستفادة في هذا الإطار مما توفره برامج تمويل التجارة العربية والإسلامية وغيرها من الهيئات.
* إزالة القيود الإدارية والبيروقراطية والمالية أمام استيراد وتصدير السلع وتأهيل الكوادر الإدارية العربية التي تتعامل مع القطاعات التجارية.



تلاوة التوصيات، من اليمين: محمد عمر عبد الله، سعيد عبد الجليل الفهيم، رؤوف أبو زكي وحسين النويس

* تحرير تجارة الخدمات في إطار منطقة التجارة العربية الحرة الكبرى، ومنظمة التجارة العالمية واستحداث الآليات المناسبة لتوفير التمويل اللازم والمشجع.
* اعتماد قواعد منشأ تفصيلية للسلع العربية التي تعتبر العنصر الدافع لتكامل قطاع الإنتاج في إطار مناطق التبادل الحر وبهدف جلب الاستثمارات الخارجية.
* إشراك القطاع الخاص في برامج الإصلاح الاقتصادي وتعزيز قدراته التنافسية حتى لا يظل معتمداً على الإغلاق والحماية كسبيل للدفاع عن مصالحه في وجه المنافسة الخارجية سواء العربية أو العالمية.
* الاستفادة بصورة أكبر من برامج تمويل التجارة عبر تنمية برامج ضمان الصادرات لما لها من أثر مباشر في تأمين الموارد المالية اللازمة لتفعيل التجارة.
* تعزيز آليات التكامل الاقتصادي عبر اندماج الأسواق العربية في مجالات التجارة والنقل والطاقة والاتصالات والتمويل والتأمين والسياحة بحيث يكون التكامل حقيقياً وليس مجرد اتفاقات.

دروع تكريم للمؤسسات الراعية

كرّمت الجهتان المنظمتان للمؤتمر (غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي ومجموعة الاقتصاد والأعمال) المؤسسات التي ساهمت في رعاية المؤتمر، وهي: شركة أدنوك، "أسناد"، البنك اللبناني للتجارة، مجموعة عبد المحسن الخرافي وأولاده، رابطة الكويت والخليج للنقل.

وقامت الجهات المنظمة بتسليم دروع تكريم إلى هذه الشركات تقديراً للدعم الذي وفّرته من أجل إنجاح المؤتمر.

كذلك تمّ تسليم دروع لشركات كانت لها مساهمات جانبية وهي: طيران الاتحاد، بنك أبو ظبي الوطني وبنك الاتحاد الوطني.



تكريم مجموعة الخرافي



... وادنوك

... والبنك اللبناني للتجارة



... ورابطة الكويت والخليج للنقل



... وتكريم الاقتصاد والأعمال



أركان غلوبال في إجتماع الجمعية العمومية

توزيع أرباح نقدية بنسبة 70 في المئة

غلوبل: الأصول المدارة تجاوزت المليار دينار

قرّرت الجمعية العمومية العادية وغير العادية لشركة بيت الاستثمار العالمي "غلوبل" توزيع أرباح عن السنة المالية 2004 نقداً بنسبة 70 في المئة وأسهم منحة بنسبة 10 في المئة، وزيادة رأس المال بواقع 20 في المئة وبسعر 100 فلس قيمة إسمية مضافاً إليها 500 فلس علاوة إصدار ليصبح رأس المال 27,8 مليون دينار كويتي في مقابل 20,8 مليوناً. كما تمّت الموافقة على إدراج "غلوبل" في الأسواق الخليجية.

وما انتخبت الجمعية العمومية مجلس الإدارة للفترة المقبلة على النحو الآتي: **أنور عبد الله النوري** رئيساً، **مها خالد الغنيم** نائباً للرئيس وعضواً منتدباً، والأعضاء: **خالد جاسم الوزان، الشيخ عبد الله جابر الأحمد الصباح ومرزوق ناصر الخرافي.**

وقال رئيس مجلس الإدارة **أنور النوري** أن الأصول التي تديرها الشركة بلغت في نهاية العام 2004 أكثر من مليار دينار كويتي (3,5 مليارات دولار) نتيجة الاستثمارات الجديدة في المحافظ التي تديرها الشركة والصناديق السابقة والجديدة.

وأضاف: "ركّزت ستراتيجيتنا على التوسّع الجغرافي في دول مجلس التعاون الخليجي" مشيراً إلى افتتاح مكتب في البحرين وإدراج أسهم "غلوبل" في سوق البحرين للأوراق المالية. كما أشار إلى شراء حصص في شركات عدّة في قطاع الخدمات المالية مثل شركة شروق لخدمات الاستثمار، والشركة المتحدة للتمويل (سلطنة عمان) وشركة التسهيلات التجارية الأردنية (الأردن) وبنك مسقط الدولي (البحرين).

وتابع **النوري**: "شمل توسّعنا قطاع العقار في الكويت والإمارات حيث أسسنا ثلاث شركات برأس مال إجمالي قدره 87 مليون دينار (294 مليون دولار)، وشركة الرازي القابضة برأس مال قدره 50 مليون دينار (169 مليون دولار)." وكانت محصلة هذه النشاطات أرباحاً صافية بلغت 21,3 مليون دينار (72 مليون دولار)، بواقع 104 فلوس للسهم وعائد على حقوق المساهمين بنسبة 51,6 في المئة في مقابل 43,9 في المئة للعام 2003.

أما نائب الرئيس والعضو المنتدب **مها الغنيم** فأشارت إلى أن إيرادات الشركة زادت في العام 2004 بنسبة 63 في المئة لتصل إلى 29,2 مليون دينار كويتي وهي عزت ذلك إلى تنامي حجم الأعمال المصرفية الاستثمارية وطرح صناديق متنوعة. وتحدثت عن نشاط "غلوبل" في مجال خدمات الاستثمار فبيّنت أن الشركة قامت بدور المستشار الوحيد ووكيل البيع لأربعة إصدارات في قطاع التطوير العقاري، وآخر في قطاع الرعاية الصحية اثنان منها في قطاع التأمين، وتجاوزت القيمة الإجمالية لهذه الإصدارات 170 مليون دينار (574 مليون دولار).

وأضافت **الغنيم**: "قمنا بدور مدير الإصدار لعملية زيادة رأس مال شركة المزايا القابضة إلى 15 مليون دينار (50 مليون دولار)، كما تمّ طرح شركة مدينة الأعمال الكويتية القابضة من خلال اكتتاب خاص بقيمة 52 مليون دينار (176 مليون دولار)" وأشارت إلى تأسيس شركة دبي الأولى القابضة برأس مال بلغ 20 مليون دينار كويتي (68 مليون دولار).

شركة السور

من جهة أخرى، طرح بيت الاستثمار العالمي شركة السور للتمويل والإجارة للعمل في قطاع التمويل الاستهلاكي التقليدي، وهي شركة مساهمة كويتية مقفلة ومن المخطط أن تقدّم سلسلة واسعة من الخدمات في التمويل الاستهلاكي والتمويل التجاري والعقاري (تطوير المنازل). أما تمويل قطاع السيارات فسيتم التركيز عليه بصورة كبيرة.

وقال **عمر القوقة** نائب الرئيس التنفيذي / تمويل الشركات والخزينة: "يبلغ رأس المال المقترح لشركة السور 20 مليون دينار كويتي، والتوجّه حالياً نحو زيادة رأس المال إلى 30 مليون دينار لمواجهة الطلبات المتزايدة للاكتتاب من قبل عملاء غلوبل، وخصوصاً الخليجيين منهم. وسيتم إدراج الشركة في سوق الكويت للأوراق المالية خلال ثلاث سنوات". وأشار **القوقة** إلى أن إجمالي سوق الائتمان الاستهلاكي الحالي في الكويت يقدّر بنحو 1,6 مليار دينار.

وكان بيت الاستثمار العالمي "غلوبل" أعلن عن تملّك 13,33 في المئة في جامعة الإسراء الأردنية، إحدى أولى الجامعات الخاصة في المملكة الأردنية. وتعتبر هذه الملكية جزءاً من خطة الاستثمار في القطاعات غير المالية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

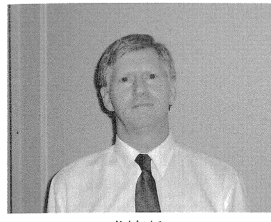
وفي هذا السياق يقول **القوقة**: "لقد كانت غلوبل على الدوام مهتمة في الاستثمار في القطاع الاجتماعي الاقتصادي مثل التعليم، ولهذا اشترت حصة مؤثرة في جامعة الإسراء. وكانت الجامعة تأسست في 18 آب / أغسطس 1989 وتعتبر جامعة ناجحة ومرموقة في قطاع التعليم المتنامي في الأردن، ولديها إدارة وطاقم تدريس ذات خبرة عالية. وقد تخرج من الجامعة منذ ذلك التاريخ أكثر من 5000 طالب وطالبة في مجالات وتخصصات عدّة. ■



"قطر كوول": تكييف مركزي للمدن

الدوحة – الاقتصاد والأعمال

يتزامن نمو شركة "قطر كوول" المتخصصة في التبريد المركزي للأحياء السكنية، مع الازدهار العقاري الذي تشهده دولة قطر والاتجاه إلى استحداث مناطق سكنية متكاملة، ما يجعل السوق القطرية من بين أفضل الأسواق لمزودي هذه الخدمة، وذلك بحسب كولين غولدنغ مدير عام شركة "قطر كوول"، التي تملك الشركة المتحدة للتنمية (UDC) نسبة 50,5 في المئة منها، فيما تمتلك شركة "تبريد" الإماراتية، المتخصصة في المجال ذاته، نسبة 44,5 في المئة وتعود الحصة الباقية إلى عدد من المستثمرين القطريين.


كولين غولدنغ

يوضح **غولدنغ** أن نظام تبريد المناطق هو من حلول التبريد الأكثر فعالية المتوفّرة حالياً، وهو يعمل من خلال ضخ المياه الباردة من محطة مركزية عبر شبكة من الأنابيب تصل مباشرة إلى المباني، ما يُغني عن وجود وحدات تكييف مركزية في كل مبنى. وبذلك فان النظام يساهم في تخفيض كلفة الاستثمار ومصاريف التشغيل على أصحاب المباني بشكل كبير، خصوصاً أن حاجته للصيانة تكاد تكون معدومة.

ويضيف **غولدنغ** أن فوائد نظام تبريد المناطق لا تقتصر على كونه نظاماً اقتصادياً فحسب، بل أن مزاياه البيئية كثيرة أيضاً، حيث أن انخفاض الطاقة المستهلكة بنسبة 50 في المئة يؤدي الى تقليص كبير في معدل انبعاث غاز ثاني أوكسيد الكربون الذي يعتبر السبب الرئيسي في ارتفاع حرارة الأرض".

بدأت أعمال "قطر كوول" في المنطقة الغربية لمدينة الدوحة التي تشهد نهضة عمرانية وإنشاء عشرات الأبراج والأبنية السكنية والتجارية. وتقوم الشركة الدولية المحدودة (C.A.T) بتصميم وتنفيذ مشروع أنابيب التبريد، بينما تقوم الشركة العربية للمقاولات "بيمكو" بإنشاء محطة التبريد. وقد وقّعت شركة "قطر كوول" حتى الآن عقوداً مع عدد من المباني للاستفادة من نظام تبريد المناطق شملت مشروع أبراج الدفنة السكنية، ومشروع برج الدانة، ومشروع برجي الفردان وبرجي البنك التجاري وبرج الزيارة السكني.

ويعلق **غولدنغ**: "سيتم إنتاج المياه المبرّدة في الفصل الثالث من هذا العام لتصبح متوفّرة حسب متطلبات عملائنا. ويضيف: "إن مشروع تبريد المناطق في الخليج الغربي لمدينة الدوحة سيكون نتيجة لمشروع استثماري تتجاوز قيمته 330 مليون ريال قطري على مدى السنوات القليلة المقبلة، وسيستطيع تأمين كمية من التبريد لا تقل عن 51 ألف طن تكفي لسد احتياجات 60 مبنى تجارياً. وهناك مشاريع أخرى في المستقبل تقدّر بمليار ريال قطري ستستثمر في تطوير مشروع تبريد منطقة الخليج الغربي للدوحة وذلك على مدى السنوات الخمس المقبلة".

ووقّعت الشركة حتى الآن عقود تزويد كمية من التبريد تصل إلى 30 ألف طن، مع الإشارة إلى أن الكمية التي تزوّدها شركة "تبريد" في دبي مثلاً تراوح بين 9 و10 آلاف طن وذلك يعود إلى أن الخدمة قد طرحت متأخرة جداً في دبي، بعد أن بنيت الأبراج وقد زودت بنيتها التحتية بأنظمة التبريد الخاصة بها. ومن هذا المنطلق تعتبر فورة البناء في قطر مثالية لشركة "قطر كوول".

توقيع عقود لتبريد المناطق السكنية الحديثة وجزيرة اللؤلؤة ـ قطر

كولين غولدنغ: تقليص استهلاك الطاقة إلى النصف

ويبقى المشروع الأهم الذي تنفّذه "قطر كوول" هو جزيرة اللؤلؤة – قطر، التي يتم تطويرها بتكلفة 2,5 مليار دولار. وقال **غولدنغ** أن "قطر كوول" ستستثمر نحو 120 مليون دولار لتبريد كافة أرجاء الجزيرة والتي تقدّر احتياجاتها للتبريد بنحو 52 ألف طن حين تكون مأهولة بالكامل. هذا وتتطلع الشركة إلى الاستثمار في مطار الدوحة الجديد، إضافة إلى المنطقة الشمالية للدوحة ومناطق أخرى. ولم يستبعد **غولدنغ** توسّع أنشطة الشركة إلى بقية دول الخليج العربي بعد النجاح الذي تحقق في قطر.

ويُرجع **غولدنغ** النجاح الذي حققته الشركة حتى الآن إلى الدعم الذي قدّمته الحكومة القطرية. وقال: "أعطتنا الحق الحصري لتقديم خدمة تبريد المناطق، والقيام بأعمالنا ووفّرت الأراضي الملائمة لإنشاء محطة التبريد وربط كل الأبراج في الخليج الغربي للدوحة وسمحت لنا بمد الأنابيب. وهذا الدعم ناتج عن تقديرها لما نقوم به من الحفاظ على الطاقة واستخدامها بفعالية إلى الاختزال من البنية التحتية، إلى خفض كلفة التشغيل والحفاظ على البيئة".■

مؤتمر الدوحة الخامس للغاز الطبيعي

قطر رائدة الطاقة النظيفة



الدوحة – أميرة علم الدين

شكّل مؤتمر الدوحة الخامس للغاز الطبيعي الذي عُقد برعاية وحضور أمير دولة قطر الشيخ **حمد بن خليفة آل ثاني** والذي نظّمته مؤسسة قطر للبترول خلال الفترة (بين 28 شباط/فبراير و3 آذار/مارس)، مناسبة للإعلان عن مشاريع ضخمة في قطاعي الغاز والبتروكيميائيات.

وأكّد أمير قطر في كلمة افتتح بها أعمال المؤتمر، الذي حضره أكثر من 1200 مشارك يمثلون 32 دولة وكبريات الشركات العالمية والخبراء، "أن ما تعيشه صناعة الغاز الطبيعي المسيّل في العالم من ازدهار بفضل نمو الطلب العالمي وتطور التكنولوجيا، يؤكد صحة الخط الستراتيجي الذي التزمته قطر منذ سنوات بتطوير صناعة الغاز ومشتقاته".

أما النائب الثاني لرئيس مجلس الوزراء وزير الطاقة والصناعة **عبدالله بن حمد العطية**، فتوقع في كلمته أمام المؤتمر الذي عقد تحت عنوان "آفاق الغاز الطبيعي"، أن يصل حجم الصادرات القطرية من الغاز الطبيعي المسيّل بحلول العام 2012، إلى نحو 77 مليون طن متري سنوياً، ولتتبوأ قطر مركز الريادة في إنتاج الطاقة النظيفة في العالم.

حجر الأساس لـ "غاز قطر 2"

وتمّ على هامش المؤتمر التوقيع على عدد من الاتفاقيات المتعلقة بإنشاء مشاريع جديدة في مجالي الغاز والبتروكيميائيات وتصدير الغاز، ومن أبرز الاتفاقيات ما يلي:

وضع ولي عهد قطر الشيخ **تميم بن حمد آل ثاني** في 27 شباط/فبراير الماضي، حجر الأساس لتنفيذ مشروع "غاز قطر 2" بتكلفة قدرها 12,8 مليار دولار. وتساهم فيه مؤسسة قطر للبترول بنسبة 70 في المئة و"إكسون موبيل" بالنسبة الباقية. ويهدف المشروع إلى تسويق الغاز القطري من خلال مرافق خاصة للتصدير في بريطانيا، وتم كذلك توقيع عدد من الاتفاقيات التنفيذية لدفع العمل في المشروع.

"قطر غاز 4"

ووقّعت "قطر للبترول" ومجموعة "رويال دتش / شل" اتفاقية أولية لمشروع "قطر غاز 4". وتبلغ جملة الاستثمارات في المشروع نحو 7 مليارات دولار، ويشمل إقامة منشآت متكاملة لإنتاج الغاز بطاقة 1,4 مليار قدم مكعب في اليوم من الغاز وكميات كبيرة من المكثفات من حقل الشمال في قطر، وخط إنتاج للغاز الطبيعي المسيّل بطاقة قدرها نحو 7,8 ملايين طن في السنة؛ وتتوزّع ملكية المشروع بين "قطر للبترول" بنسبة 70 في المئة وشركة شل بنسبة 30 في المئة. ويتوقع أن يبدأ تسليم أول شحنة من الغاز الطبيعي المسيّل خلال 2010 – 2012.

تخصيص أسهم قطر لنقل الغاز

على صعيد آخر، تمّ الإعلان على هامش المؤتمر عن تخصيص الأسهم في الاكتتاب العام بنصف أسهم شركة قطر لنقل الغاز التي يبلغ رأس مالها 6,5 مليارات ريال قطري موزّعة على 560 مليون سهم، وستؤجر الشركة ناقلات الغاز لمدة طويلة، كما توفّر مجالات واسعة لتشغيل وتدريب المواطنين القطريين.

اتفاقيات تسويق الغاز

وفي ما يتعلق بتصدير الغاز، تمّ التوقيع على اتفاقيات طويلة الأجل وكذلك على اتفاقيات لتمديد عقود قائمة. ومن أبرز هذه الاتفاقيات تلك التي وقّعت مع شركة غازناترال الإسبانية وتشمل تصدير نحو 3 ملايين طن متري سنوياً.

كما تمّ التوقيع بالأحرف الأولى على اتفاقية بين "قطر للبترول" و"إكسون موبيل" من جهة، وشركة توتال، تشتري بموجبها "توتال" نسبة 16,7 في المئة من أحد خطي الإنتاج في مشروع "قطر غاز 2".

ووقّعت كل من شركة راس غاز2 وشركة ديستري غاز اتفاقية طويلة الأجل تستورد بمقتضاها شركة ديستري غاز كمية تقدر بنحو 75,2 مليار متر مكعب من الغاز الطبيعي المسيّل سنوياً لمدة 20 عاماً اعتباراً من العام 2007.

كما يجري تطوير العقد المتعلق بتزويد الهند بكميات إضافية تقدّر بنحو 2,5 مليون متر مكعب سنوياً من الغاز المسيّل ضمن الاتفاقية الأصلية لشركة بترونت. وبدأت "قطر للبترول" تصدير 5 ملايين طن سنوياً من الغاز المسيّل إلى شركة بترونت الهندية منذ العام الماضي.

ووقّعت أيضاً "قطر للبترول" مع شركة شل للصناعات الكيميائية خطاب نوايا لإقامة مجمّع بمواصفات عالمية لتكسير الايثان ومشتقاته، في مدينة راس لفان.

تحويل الغاز إلى سائل

يذكر أنّ قطر كان لها الريادة في تحويل الغاز إلى سائل، حيث قامت العام الماضي بتوقيع اتفاقية مع شركة شل للمشاركة في مشروع "اللؤلؤة" لتحويل الغاز إلى سائل؛ وتبلغ طاقة المصنع الذي يبدأ تشغيل المرحلة الأولى منه العام 2009، نحو 140 ألف برميل يومياً من وقود الديزل النظيف والنفتا والمنتجات البترولية الأخرى.

وفي السياق ذاته، تمّ الانتهاء من مشروع "اوريكس قطر" المتعلق بتحويل الغاز إلى سائل بالتعاون مع "ساسول" من جنوب أفريقيا والذي سيبدأ الإنتاج أواخر العام الجاري بطاقة إنتاجية قدرها 34 ألف برميل يومياً من الوقود النظيف. ■

"شل" تتوسّع في مصر

القاهرة – الاقتصاد والأعمال

حدّدت شركة النفط البريطانية "شل" لنفسها "أجندة عمل" في السوق المصرية تتوازى مع "أجندة" الحكومة في مجال النفط والغاز. وتستهدف الشركة مضاعفة حجم أعمالها وأنشطتها عبر ضخ المزيد من الاستثمارات في غضون السنوات الخمس المقبلة.

وتخدم هذه "الأجندة"، كما قالت الرئيس التنفيذي لشركة "شل" في مصر **إيمان هل** لـ"الاقتصاد والأعمال"، بدرجة أساسية خطط الحكومة المصرية في حقل النفط والغاز، وتحقق في الوقت نفسه أهداف "شل" الاستثمارية في المنطقة. وتتنوع هذه "الأجندة" لتشمل أنشطة عدّة، من إمداد المنازل والسيارات بالغاز الطبيعي إلى التوسّع في التنقيب عن النفط، وذلك بالتوازي مع تصدير الغاز المسيّل عبر خط أنبوب الغاز العربي.

وتؤكّد **إيمان هل** إلتزام "شل"، التي دخلت مصر لأول مرة في العام 1911، ثم خرجت مع موجة التأميم في ستينات القرن الماضي، لتعود مرة أخرى في نهاية العام 1979، بالسوق المصرية نظراً لوجود شراكة مع الحكومة المصرية في الوقت الراهن على الرغم من أنه "في الأوقات التي كان يتراجع فيها سعر البترول وتتراجع أنشطة "شل" كان هناك تصميم على الاستمرار في السوق على أمل التحسّن." وتضيف: "لذلك اعتمدنا خطة للمرحلة المقبلة تتضمن الوصول بحجم استثماراتنا إلى خمسة أضعاف الحجم الحالي، خصوصاً في مناطق الامتياز الخاصة بنا في الصحراء الغربية ودلتا النيل في مجال التنقيب والاكتشافات الجديدة، حيث حصلنا على مساحة 41 ألف كيلومتر مربع في المياه العميقة في شمالي شرق المتوسط". وتوقعت الوصول إلى مرحلة الإنتاج في هاتين المنطقتين في العام 2009.

اهتمام خاص بمصر

وتعتمد شركة "شل" لتحقيق أهدافها ستراتيجية التواجد المكثّف في السوق، وفي معظم الأنشطة، من الحفر والتنقيب والبيع والتوزيع وتوصيل الغاز. ويتم تنفيذ هذه الأنشطة من خلال أذرع تسويقية عدّة، عبارة عن شركات تابعة أو شقيقة، سواء كانت هذه الشركات مملوكة بالكامل لـ"شل" أو مملوكة جزئياً لها مع شركاء آخرين.


ايمان هل

فهناك شركة "الفيوم للغاز" التي تقوم بتوصيل الغاز لمساكن مليوني مواطن في منطقة الفيوم التي تبعد 80 كيلومتراً عن العاصمة المصرية.

وهناك شركة "شل" للتسويق، وهي مسؤولة عن الزيوت ومحطات الوقود. وتقول **إيمان هل**: "نحن نهتم بأن ينمو حجم هذه الشركة بشكل طبيعي بالتوازي مع نمو السوق. وقد نلجأ لشراء شركة أخرى منافسة عبر عملية استحواذ للوصول إلى حجم مثالي في السوق. فإذا كانت هناك فرصة جيدة لـ"شل" سننتظر إليها، خصوصاً في ظل توجه حكومي لخصخصة شركات توزيع البترول الحكومية أي أنه يمكننا شراء إحدى الشركات التي سيتم طرحها للبيع".

وتضيف **إيمان هل** أن "شل" لديها خطط للشراكة حالياً مع بعض الشركات الحكومية مثل "مصر للبترول"، حيث "أنتجنا نوعاً جديداً من الزيوت ونقوم بتسويقه تسويقاً مشتركاً، كما أننا نتملك 18 في المئة من أسهم "ناتاجاز" مع شركاء آخرين في مقدمهم مجموعة الخرافي الكويتية. وهذه الشركة تعمل في مجال تحويل السيارات للعمل بالغاز الطبيعي المضغوط، وعلى الرغم من أن هذه الشركة باشرت عملها في العام 2002 إلا أنها تستحوذ حالياً على 30 في المئة من حجم سوق تحويل وتموين السيارات بالغاز الطبيعي".

وهناك شركة مشتركة مع الهيئة العامة للبترول، هي شركة بدر الدين وتتولى تنفيذ عمليات "شل" في مصر في مجالات الحفر والتنقيب عن النفط والغاز.

دعم خطط الحكومة

وإذا كانت للحكومة المصرية خططها المعلنة في مجال النفط والغاز، والتي تشمل تصدير الغاز والتوسّع في استخدامه محلياً، فما مدى مساهمة "شل" في هذه الخطط وتنفيذها؟

تجيب **إيمان هل** "إن "شل" مثل أي شركة عالمية تهتم بمعرفة ستراتيجية الحكومة وأهدافها حتى تتواصل مع هذه الأهداف وتساعد في إنجازها، شرط أن تكون هذه الأهداف مهمة أيضاً للشركة حتى تكون الشراكة منتجة ومستمرة. فعلى سبيل المثال نحن نعمل في الصحراء الغربية، والحكومة المصرية لديها رغبة في زيادة إنتاج الغاز، إذاً نحن نساعد الحكومة على تحقيق أهدافها".

وعن تقييمها لعلاقة الحكومة المصرية في هذه المرحلة بالشركات متعددة الجنسية العاملة في السوق المصرية، تقول **إيمان هل**: "نحن نلمس مساندة الحكومة للشركات العالمية، وما نلاحظه أن هناك بيئة عمل مستقرة في مصر وحكومة داعمة للنشاط. وهذا الجو المشجّع يدفع الشركات العالمية لزيادة حجم استثماراتها".

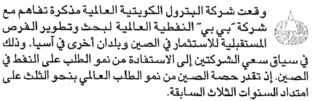
التزام بالنواحي الاجتماعية

ولـ"شل" نشاط اجتماعي في مصر مواز لنشاطها الاقتصادي. عن طبيعة هذا النشاط تقول **إيمان هل**: "نحن نتعامل مع "البيزنس" انطلاقاً من مفهوم التنمية المستدامة، لذلك نمد جسور التعاون مع المجتمعات المحلية لأن هدفنا ليس أن نأخذ فقط بل أن نعطي أيضاً، وهذا العطاء ليس أموالاً ندفعها بل يتمثل في أنشطة تستهدف تنمية قدرات المجتمع وأفراده عبر التركيز على بناء القدرات التعليمية والصحية لأفراد هذا المجتمع". ■

■■■

تركيز على النواحي الاجتماعية، مواز للأنشطة الاقتصادية

■■■



مؤسسة البترول الكويتية
إتفاق مع "بي بي"

وقعت شركة البترول الكويتية العالمية مذكرة تفاهم مع شركة "بي بي" النفطية العالمية لبحث وتطوير الفرص المستقبلية للاستثمار في الصين وبلدان أخرى في آسيا. وذلك في سياق سعي الشركتين إلى الاستفادة من نمو الطلب على النفط في الصين. إذ تقدر حصة الصين من نمو الطلب العالمي بنحو الثلث على امتداد السنوات الثلاث السابقة.

وأكد الرئيس التنفيذي لشركة "بي بي" **اللورد براون** "نحن متواجدون في الصين منذ أوائل السبعينات، ونعمل الى جانب شركائنا الصينيين وندرك أهمية المصالح المشتركة ودعم العلاقات للوصول الى الأهداف المرجوة. وأوضح أن الاتفاق مع الشركة الكويتية يمثل دلالة على العلاقة التاريخية بين "بي بي" والقطاع النفطي في الكويت.

أما رئيس مؤسسة البترول الكويتية العالمية **عبد اللطيف الحوطي** فقال "إن لدى شركة البترول الكويتية العالمية استثمارات في عمليات تكرير النفط الخام وتسويق المنتجات البترولية في جميع أنحاء أوروبا وبعض أرجاء آسيا، وتتطلع إلى فرص متميزة للاستثمار في الصين ودول أخرى مع حليف قوي تربطنا به علاقات تاريخية مثل بي.بي".

... وشراكة ستراتيجية مع شل

وقّعت مؤسسة البترول الكويتية العالمية مذكرة تفاهم مع شركة شل العالمية للتعاون في تطوير وتنفيذ استثمارات ستراتيجية مشتركة في عمليات تكرير وتسويق وتوزيع النفط في جميع أنحاء العالم.

وقال رئيس المؤسسة **عبد اللطيف الحوطي**: "إن الاتفاق يدعم ستراتيجية الشركة في تنمية أعمالها من خلال استثمارات مرتبطة بشكل أساسي بإمدادات المواد الهيدروكربونية الكويتية. ومن خلال العمل المشترك مع شل، سيكون لنا ميزة تنافسية تعود بالفائدة على الشركتين".

وقال الرئيس التنفيذي للعمليات اللاحقة في شل **روب راوتس**: "إن الشراكة الستراتيجية مع الشركة الكويتية تضيف لبنة جديدة إلى العلاقات التجارية القائمة بين الطرفين منذ قرابة 50 عاماً. وسنسعى للاستفادة من القوة المشتركة للشركتين، والمتمثلة في الخبرة العالمية الكبيرة التي تتمتع بها شل ومن موقع الكويت كمزود رئيسي للمواد الهيدروكربونية، في تنمية استثماراتهما في هذا المجال".

وبموجب هذا الاتفاق، ستبحث الشركتان عن فرص استثمارية حول العالم والتي تغطي أي من مراحل العمليات النفطية اللاحقة ابتداءً من عمليات الإمداد بالنفط الخام وعمليات التكرير وعمليات التوزيع والتسويق للمنتجات البترولية.

الشرقية للخدمات النفطية
تباشر نشاطها

قال رئيس مجلس إدارة الشركة الشرقية الوطنية للخدمات النفطية (الكويتية) **موسى جعفر معرفي** إن الشركة حصلت مؤخراً على المعدات الخاصة بها وتمت تجربتها وتشغيلها استعداداً للعمل على الآبار. وبيّن أن المعدات هي أحدث ما توصلت إليه التقنية العالمية في مجال الجس والفحص البئري.

وقال **معرفي**: جاء تأسيس الشركة بمبادرة من مستثمرين كويتيين ومتخصصين في القطاع النفطي من أجل توفير خدمات فنية متخصصة في أعمال استصلاح وتطوير الآبار والحقول النفطية، وهو المجال الذي ظل حكراً على الشركات الأجنبية لعقود طويلة.

أما عن الخطط المستقبلية، فقال **معرفي** "الشركة تعتبر مشروع تطوير حقول الشمال والسوق العراقية من أهم الفرص التي ستسعى للاستعداد لها. بالإضافة الى التوسع في تقديم خدماتها في دول مجلس التعاون الخليجي وأسواق أخرى جديدة سيتم الإعلان عنها في حينها".

يذكر أن الشركة الشرقية الوطنية للخدمات النفطية أسست في 27 نيسان/أبريل الماضي برأس مال 5,3 ملايين دينار.

"أرامكو":
عقود مع شركات سعودية

منحت أرامكو السعودية عقدي خدمات استشارية لشركتين سعوديتين بالتحالف مع عدد من الشركات الأجنبية. وفاز بالعقد الأول المكتب السعودي للاستشارات (سعودي كونسلت)، بالاشتراك مع شركة جايكوبس غروب الأميركية وشركة أس أن سي لافين الكندية، أما العقد الثاني فمنح لشركة زهير فايز ومشاركوه، بالاشتراك مع كلوف غروب الأسترالية وشركة اس أند بي الأميركية. وستعمل الشركتان كمستشارين لإدارة المشاريع لأرامكو، وينفذان بشكل أساسي أعمال الهندسة والتصاميم الأولية لمرافق استخلاص ومعالجة المواد الهيدروكربونية. ويستمر كل عقد خمس سنوات مع إمكانية التجديد لسنتين.

ويأتي توقيع العقدين في سياق سعي أرامكو السعودية إلى دعم القطاع الخاص وتمكينه التوسع والمنافسة ليس في السوق المحلية فحسب بل في أسواق الدول المجاورة.

غاز إيراني
إلى الكويت وعمان

وقعت الكويت اتفاقية مع إيران لاستيراد 300 مليون متر مكعب من الغاز الطبيعي يومياً عبر خط أنابيب اعتباراً من العام 2007 بقيمة 7 مليارات دولار، ويتم تنفيذها على مدى 25 عاماً.

تم توقيع الاتفاقية في أصفهان منتصف الشهر الماضي من قبل وزير الطاقة الكويتي الشيخ **أحمد الفهد** ووزير النفط الايراني **بيجان زنقانة**، ونصت الاتفاقية على ان تقوم كل من مؤسسة البترول الكويتية والشركة الإيرانية الوطنية لتصدير الغاز بعقد مفاوضات لبلورة الصيغة النهائية للاتفاقية خلال الأشهر المقبلة بما في ذلك كمية الغاز وسعره. كما سيتم بحث كيفية إنشاء خط الأنابيب الذي يبلغ طوله 260 كيلومترا.

وعلى صعيد آخر وقعت إيران مذكرة تفاهم مع سلطنة عمان لتصدير 30 مليون متر مكعب من الغاز يومياً للسلطنة عن طريق خط أنابيب، اعتباراً من عام 2008 في صفقة قيمتها مليار دولار. وأوضح مسؤول عماني أن الاتفاق الذي تبلغ تكاليفه مليار دولار وقعه وزير النفط الإيراني **بيجان زنقانة** ووزير الطاقة العماني **محمد الرمحي**. وقال المسؤول إن حجم الصادرات سيرتفع في مرحلة لاحقة الى 70 مليون متر مكعب يومياً. ■

لغط بين "نخيل" و"تنميات" على "واجهة دبي البحرية"

دبي – "الاقتصاد والأعمال"

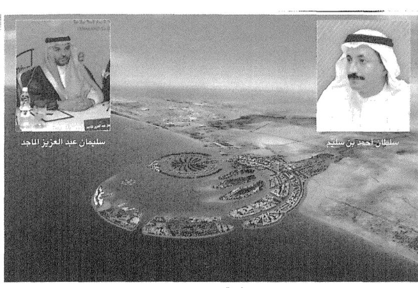
ما إن أعلن سليمان عبد العزيز الماجد، رئيس مجلس إدارة مجموعة "تنميات" للاستثمارات العقارية السعودية، أنّ شركته ومجموعة من المستثمرين دخلوا المراحل النهائية للتوقيع على اتفاق يخوّلهم الحصول على 49 في المئة من شركة "واجهة دبي البحرية"، وعن التزام "تنميات" بضخ مليارَيْ درهم في المشروع، حتى جاء الرد غير المباشر من "نخيل"، المطوّر الرئيسي للمشروع، عن طريق رئيسها التنفيذي سلطان أحمد بن سليّم، الذي أكّد أن شركته ما زالت تدرس العروض المقدّمة للاستثمار في شركة "واجهة دبي البحرية" (DWC Company)، وأنها تعتزم الإعلان قريباً عن قائمة المستثمرين الذين سيمتلكون حصة 49 في المئة من الشركة الجديدة في هذا المشروع العملاق.

وناشدت "نخيل" كافة الجهات الراغبة في الاستثمار في هذا المشروع عدم إصدار بيانات عامة إلى أن يتمّ الاتفاق النهائي معها، خصوصاً أنها في المراحل النهائية من المفاوضات مع جهات استثمارية عدّة؛ وسيتمّ الإعلان عن كافة تفاصيلها في الوقت الملائم من قِبل الشركة.

وأشار بن سليّم إلى أنه في ضوء التفرد والضخامة التي يتميز بهما هذا المشروع، يتحتم العمل على تقييم إمكانيات المستثمرين المتقدمين بعروض للمشاركة فيه بدقة بالغة. مؤكداً أن القائمة النهائية للشركاء المؤسسين، والتي لم تُحسم بعد، ستستند إلى تقييم العديد من العوامل، منها: طرح المستثمر المحتمل لأفكار مبتكرة وخبراته السابقة وقوته المالية.

يُذكر أن مشروع "واجهة دبي البحرية" (Dubai Waterfront)، يُعدُّ الأكبر من نوعه في العالم بمساحة 81 مليون متر مربّع، ويضم 250 مجمّعاً ومشروعاً استثمارياً موزّعة على 10 مناطق؛ وتبلغ كلفة المشروع مليارات الدولارات، وسيستغرق تطويره من 5 إلى 10 سنوات.

وبخلاف المشاريع الأُخرى التي تشهدها دبي، حيث تقوم الحكومة بتطوير البنية التحتية، فإن المستثمرين سيكونون مسؤولين عن تطوير البنية التحتية لمشروع "واجهة دبي البحرية". ولهذا الغرض، أنشأت "نخيل" شركة "واجهة دبي البحرية" (DWC)، على أن تمتلك 51 في المئة من أسهمها، مقابل طرح نسبة 49 في المئة الباقية لعدد من المستثمرين المختارين. ■



واجهة دبي البحرية

قرض بـ 700 مليون دولار

قامت شركة "استثمار" الإماراتية بتقديم تسهيلات قروض مشتركة تبلغ قيمتها 700 مليون دولار، بالتعاون مع شركة "كيرزنز إنترناشونال ليميتد"، لتمويل الأعمال الجارية في مشروع "أتلانتس" الذي تطوّره "نخيل" على هلال جزيرة "النخلة – جميرا" بكلفة 1,1 مليار دولار. وهو القرض الأول من نوعه لشركة "نخيل" التي تعوّدت تمويل مشاريعها ذاتياً.

وأشرف على القرض عدد من المصارف المحلّية والعالمية، هي: بنك أبوظبي التجاري، بنك دبي التجاري، Barclays، HSBC وشركة الإمارات للخدمات المالية التابعة لبنك الإمارات الدولي.

وسيتم إطلاق أسهم بقيمة 400 مليون دولار من رأس المال، على أن تُصنَّف الأسهم في خانتين بالتساوي: الأولى تتألف من 200 مليون دولار وتتمتع بحق التصويت وتعود إلى "كيرزنز إنترناشونال ليميتد"، والثانية بقيمة 200 مليون دولار أيضاً ولكنها لا تتمتع بحق التصويت وتعود إلى "استثمار".

"دبي للعقارات" تطلق "إدامة" للصيانة

أطلقت "دبي للعقارات"، إحدى شركات "دبي القابضة"، شركة "إدامة" المتخصصة في إدارة المنشآت وصيانتها. وقال الرئيس التنفيذي لشركة دبي للعقارات **هاشم الدبل** إن الشركة الجديدة تهدف إلى سد الفجوة الكبيرة في سوق خدمات صيانة وإدارة المنشآت في دبي.

وأشار الدبل إلى تعرُّض المستثمرين وأصحاب المشاريع لمخاطر كثيرة ترتبط بعدم قدرتهم على تحديد الكلفة الإجمالية لاستثماراتهم، بما في ذلك التكاليف المتعلقة بخدمات إدارة وصيانة منشآتهم، "لذلك قامت الشركة الجديدة بوضع آليات مبتكرة لطمأنتهم ومساعدتهم على إعداد خطة عمل متكاملة حول استثماراتهم المستقبلية".

وأضاف **الدبل**: "يمثل إطلاق "إدامة" خطوة طبيعية تتماشى مع النمو السريع في مشاريع "دبي للعقارات" من جهة، والتوسع القوي الذي يشهده قطاع التطوير العقاري في الدولة من جهة أخرى. كما سيساهم في تحقيق مستوى أكبر من التكامل ضمن أنشطة الشركة".

هاشم الدبل

وفور إطلاقها، بدأت "إدامة" نشاطها في كلٍّ من: مدينة دبي للإنترنت، مدينة دبي للإعلام، قرية المعرفة، مدينة دبي الطبية، مركز دبي المالي العالمي، "جميرا بيتش رزيدنس" وغيرها. كما ستقدّم خدماتها مستقبلاً لمشروع الخليج التجاري قيد التطوير بكلفة مليارات الدولارات ولمشروع الفيللا الذي يمتد على مساحة 29 مليون قدم مربعة في "دبي لاند".

"منشآت" تستثمر 390 مليون دولار في برج زمزم

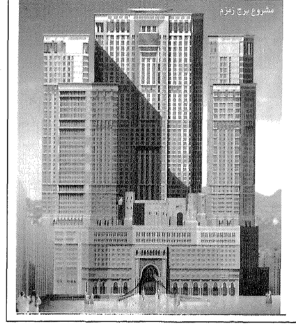


فؤاد الحامد

أعلنت شركة منشآت للمشاريع العقارية عن إطلاق مشروع برج زمزم في مجمع أبراج البيت في مكة المكرمة بكلفة تبلغ نحو 390 مليون دولار، وذلك بالتحالف مع مجموعة عارف الاستثمارية والشركة الدولية للإجارة والاستثمار.

وقال رئيس مجلس إدارة الشركة **فؤاد الحامد** إن برنامج صكوك الانتفاع ساهم في إنجاح المشروع، إذ بلغت نسبة المبيع نحو 35 في المئة، معلناً عن تأسيس شركة تابعة في السعودية لمتابعة تنفيذ المشروع.

من ناحية ثانية أعلنت الشركة أن أرباحها خلال عامها المالي الأول بلغت نحو 1,5 مليون دينار كويتي.



مشروع برج زمزم

مجموعة الدريبي تنشئ جزر البندقية في جدّه

أعلنت مجموعة الدريبي للتطوير والاستثمار العقاري عن إطلاق مشروع جزر البندقية في مدينة جدّه على مساحة تزيد على 20 مليون متر مربع وباستثمارات تزيد على المليار ريال.

وقال رئيس مجلس إدارة المجموعة **صالح الدريبي** أن عدداً من المستثمرين العقاريين دخلوا في تحالف لبناء جسر يربط بين شمال جدّه وجنوبها تصل كلفته إلى نحو 55 مليون ريال، ما سيرفع أسعار العقار جنوب جدّه بنحو 60 في المئة.

"صكوك" تطلق 6 أبراج في دبي

أعلنت مجموعة صكوك للاستثمار والتطوير العقاري عن إطلاق 6 أبراج سكنية في المنطقة العالمية للإنتاج الإعلامي في دبي باستثمارات تبلغ نحو 320 مليون دولار.

وقال رئيس مجلس إدارة المجموعة **محمد البكري** إن طرح هذا المشروع في دبي يأتي في ظل ازدياد الطلب على الوحدات السكنية، بعد سلسلة مشاريع في السعودية.

من ناحيته، أكد المدير التنفيذي للمنطقة العالمية للإنتاج الإعلامي **محمد غالب** أن المدينة ستقدم جميع التسهيلات اللازمة للمستثمرين.



مجموعة ماجد الفطيم: مشاريع بمليار دولار في البحرين وعمان

بدأت مجموعة ماجد الفطيم للعقارات الإماراتية خطة طموحة لتعزيز توسعها الاقليمي من خلال مشروعين ضخمين في كل من البحرين وسلطنة عمان. واستندت المجموعة في توجهها الجديد إلى النجاحات التي حققتها في سوق الإمارات، كما استندت إلى الفورة العقارية الحاصلة في مختلف دول الخليج كما قال الرئيس التنفيذي للمجموعة **بيتر واليشنوسكي**.

وقد بدأت المجموعة مؤخراً تنفيذ مشروع عقاري سياحي هو مشروع الموج. وأعلن **بيتر واليشنوسكي** عن الانتهاء من تصميم المشروع الذي تتوزع ملكيته بين استثمارات الواجهة البحرية ممثلة لحكومة سلطنة عمان، وشركة صناديق الاستثمار الوطنية الممثلة لصناديق التقاعد في السلطنة، ومجموعة الفطيم. وتبلغ تكلفة المرحلة الأولى من المشروع نحو 100 مليون دولار في حين تبلغ كلفته الإجمالية نحو 800 مليون دولار.

وأعلن القيمون على مشروع الموج عن تعيين شركة الخدمات الاستشارية الإعلامية بيتس عبر الخليج للعلاقات العامة شريكاً إعلامياً له. وقال رئيس مجلس إدارة استثمارات الواجهة البحرية **عبد الله بن عباس بن أحمد** أن هذه الخطوة تهدف إلى ترويج وتعزيز مكانة المشروع على الخريطة السياحية الإقليمية بشكل عام والخليجية بشكل خاص.

وستقوم بيتس عبر الخليج، الشريك الحصري لبورسن مارستلر في الشرق الأوسط والتي تتخذ من دبي مقراً لها، بالترويج إعلامياً للمشروع.

من ناحية ثانية، أعلنت مجموعة الفطيم عن مشروع لبناء مركز تسوق وترفيه في العاصمة البحرينية المنامة بتكلفة تصل إلى 400 مليون دولار، وسيضم المشروع صالات للسينما ومتاجر وفندقين على أن يتم الانتهاء منه في العام 2007. وسيشيد على مساحة تصل إلى 1,5 مليون قدم مربعة وسيضم أكبر منتزه مائي في منطقة الشرق الأوسط والذي سيقام على مساحة 135 ألف قدم مربعة.

وكانت مجموعة الفطيم قد نفذت سلسلة مشاريع في سلطنة عمان مثل مسقط سيتي سنتر، كما نفذت مشروعاً مماثلاً في مصر هو المعادي سيتي سنتر.

"تمدين العقارية": بنية تحتية "ذكية" لمشروع "الكوت"

كشفت شركة تمدين العقارية عن تفاصيل البنية التحتية لمشروع جديد يُعرف باسم "الكوت" ستنشئه على الخط الساحلي في منطقة فحيحيل جنوب العاصمة الكويتية، وأوضحت أن المشروع متعدد الأغراض وتبلغ تكلفته 53 مليون دولار.

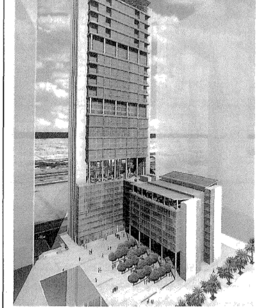
وأوضح الرئيس والمدير الإداري للشركة **محمد المرزوق** أن البنية التحتية للمشروع ستعتمد تقنيات فريدة تمكّنها من إدارة خدمات الاتصالات السمعية والمرئية والوصول السريع لشبكة إنترنت، إضافة إلى خدمات الاتصال التقليدية مثل كبائن الهواتف الأرضية، وأجهزة الإنذار وأنظمة التكييف.

يمتد مشروع الكوت فوق مساحة تربو على 1,6 كيلومتر، وسيمتد على مدى رصيفين بحريين طويلين، مع بحيرة جميلة يعبرها جسر محاط بمجموعة من نوافير المياه. وعلى الرصيف الجنوبي ستكون أسواق السمك واللحم والخضروات ومحلات البقالة والمقاهي، في حين أن الرصيف الشمالي بجزأيه سيتضمن محلات بيع المنتجات الاستهلاكية والمطاعم وقاعات الطعام، مع مجموعة من الخدمات والنشاطات الثقافية والترفيه ومنها مجمع سينمائي كبير يتّسع لنحو 1000 شخص، إضافة إلى حوض لليخوت بأعلى المستويات العالمية يتسع إلى 160 يختاً وقارباً خصوصاً، ومنتدى خصوصاً بأعضاء نادي اليخوت.

"إي تي إيه ستار" تطرح "ليبرتي هاوس" للبيع

أعلنت شركة إي تي إيه ستار للتطوير العقاري التابعة لمجموعة غي تي إيه اسكون عن البدء ببيع مشروع ليبرتي هاوس الواقع في مركز دبي المالي العالمي، والذي يضم شققاً سكنية ومكاتب.

وقال المدير التنفيذي للشركة **عبيد جنيد** إن المشروع سيساهم في تعزيز مكانة شركة أي تي إيه ستار للتطوير العقاري التي تأسست نتيجة التعاون بين أي تي إيه اسكون ومجموعة الغرير.



ليبرتي هاوس

ويضم المشروع منطقتين تجاريتين، إضافة إلى 8 طبقات من المكاتب.

يذكر أن شركة إي تي إيه ستار كانت أطلقت العديد من المشاريع كمشروعي أبراج بحيرة الجميرا ومرسى دبي.

ملتقى الشرق الأوسط للتأمين الثاني

350 مشاركاً من 15 بلداً عربياً وأجنبياً

المنامة – برت دكاش

برعاية محافظ مؤسسة نقد البحرين رشيد محمد المعراج انعقد ملتقى الشرق الأوسط للتأمين الثاني في مملكة البحرين الذي نظّمته مجموعة الاقتصاد والأعمال بالتعاون مع المؤسسة. وشارك فيه أكثر من 350 مشاركاً من 15 بلداً عربياً وأجنبياً يمثلون شركات تأمين وإعادة تأمين عالمية وعربية وخدمات التأمين المساندة والتكافل وإعادة التكافل والشركات التابعة الخاصة Captive إضافة إلى رؤساء هيئات الرقابة على التأمين وقادة المصارف والشركات.

تناول المؤتمر واقع قطاع التأمين العربي في ظل التطوّرات المتعلقة بالإصلاح وتحرير الأسواق وانعكاسات الفورة النفطية. وأجمع المشاركون على أهمية زيادة حجم الأقساط والإنفاق التأميني ورفع مساهمة صناعة التأمين من إجمالي الناتج المحلي. مع التأكيد على أن قطاع التأمين سيكون الأكثر نمواً في الاقتصادات العربية في السنوات المقبلة.

وفي إطار الآفاق والتطورات العالمية والإقليمية لصناعة التأمين، ناقش المحاضرون آخر تطورات الأنظمة والمعايير التأمينية التي وضعتها الهيئة الدولية لمراقبي التأمين، وعمليات تحرير خدمات التأمين العالمية وانعكاساتها على قطاع التأمين في المنطقة .

شددت جلسة افتتاح المؤتمر على واقع التأمين في العالم العربي والفرص المتاحة في السوق وزيادة حجمها وكيفية تطوير أداء الشركات.

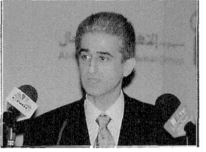
رشيد المعراج:



ورأى محافظ مؤسسة نقد البحرين **رشيد المعراج** توافر إمكانات ضخمة لنمو صناعة التأمين في منطقة الشرق الأوسط نظراً لما تشهده دول المنطقة من نمو سكاني واستثمارات ضخمة من شأنها زيادة الطلب على الخدمات التأمينية. وأشار إلى أن مؤسسة نقد البحرين تعمل بجهد على وضع الأطر التنظيمية المناسبة للاستفادة من الفرص المتاحة أمام تطوير قطاع التأمين في البحرين، حيث أضحى العمل على إصدار الدليل الإرشادي الخاص بقواعد وأصول التأمين في البحرين، في مراحله الأخيرة، متوقعاً أن يدفع هذا الكتيب بصناعة التأمين في البحرين نحو آفاق وفرص ضخمة.

وختم قائلاً: "لقد ظلّ تدني الوعي بمنتجات التأمين واحداً من الأسباب الرئيسية التي تعرقل تطور هذه الصناعة في المنطقة. وربما كان التحدي الكبير الذي يواجهنا الآن هو الارتقاء بالوعي العام للناس من خلال التثقيف المباشر للعملاء والوسائل المتاحة الأخرى".

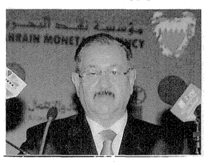
فيصل أبو زكي



أشار نائب المدير العام في مجموعة الاقتصاد والأعمال **فيصل أبوزكي** إلى أن ملتقى الشرق الأوسط للتأمين أصبح يشكل حدثاً تأمينياً رئيسياً في المنطقة، حيث يوفر إطاراً فعّالاً للتلاقي وتبادل الأفكار والمصالح والتجارب. وأوضح أن قضية التأمين بدأت تكتسب أهمية متزايدة، في ظل الإصلاح الاقتصادي وفتح الأسواق والنمو السكاني السريع وتعزز الأطر الرقابية، ما شكل الأرضية المطلوبة لتنمية وتطوير صناعة التأمين.

ولاحظ أبو زكي أن التركيز على انفتاح الأسواق سيكون مدخلاً لتحفيز قيام كيانات تأمينية إقليمية كبيرة من خلال الاندماج والتملك؛ داعياً إلى الاستفادة من الفرص المتوافرة ومواجهة التحديات من خلال رؤية واضحة للمؤسسات والتركيز على تنمية الموارد البشرية في القطاع.

عبد الخالق رؤوف خليل



قدم الأمين العام للاتحاد العربي للتأمين **عبد الخالق رؤوف خليل** عرضاً لبعض الحقائق الاقتصادية الخاصة بالمنطقة العربية لافتاً إلى أن الصورة التأمينية للعالم العربي لا تتلاءم مع الأوضاع الاقتصادية

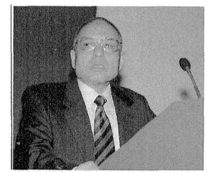


من اليمين: كيفن ويلليس، ريتشارد غايلز، د. باسل الهنداوي، كاترين لوزون، ابراهيم مهنا وسيراب غونولال

ولا مع عدد الشركات العاملة الذي يتجاوز 350 شركة، حيث أن قطاع التأمين العربي لا يمثل أكثر من واحد في المئة من حجم الناتج المحلي الإجمالي.

ويرى **خليل** أن هناك فرصة كبيرة لتطوير قطاع التأمين العربي في ظل ما تشهده دول عربية من نمو وتوجه نحو الخصخصة وإنشاء الهيئات العامة المعنية بالرقابة والإشراف وفرض إلزامية التأمين على بعض أنواع التأمين.

عزت عبد الباري



من جانبه أشار أمين عام الاتحاد الأفرو – آسيوي للتأمين وإعادة التأمين، **عزت عبد الباري**، إلى أن السوق العربية مفتوحة على مجالات ضخمة من الفرص وإمكانات النمو. وقال إنه بإمكان الدول العربية والأفرو–آسيوية الإفادة من التجارب الناجحة التي شهدتها دول شرق آسيا. وختم مشيراً إلى أن البحرين لعبت دوراً فعّالاً في تشجيع عمليات التأمين وإعادة التأمين والوساطة وتطوير تلك الصناعة في دول العالم العربي والدول الأفرو– آسيوية.

تناولت **لوزون** التطورات الأساسية في المعايير التي وضعتها الجمعية الدولية لمراقبي التأمين، مشيرة الى وجود 12 معياراً لتطوير أنظمة مالية متينة حسب منتدى الاستقرار المالي. وتعرضت لقضية المحاسبة في المسائل التنظيمية معلنة عن مشروع لوضع معايير تنظيمية مالية دولية للتأمين وإلى أن الجمعية تدعم المبادئ المحاسبية المتناغمة.

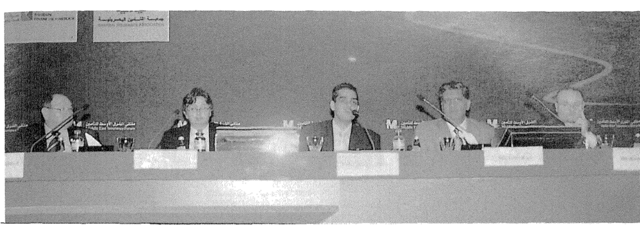
التطوّرات العالمية

خُصِّصت الجلسة الأولى للمؤتمر لموضوع: "الاتجاهات والتطورات العالمية والإقليمية في صناعة التأمين"؛ وترأسها مدير عام هيئة التأمين في الأردن د. باسل الهنداوي وتحدث فيها كل من نائب الأمين العام للجمعية الدولية لمراقبي التأمين كاترين لوزون، والمسؤول الرئيسي عن التأمين في مؤسسة التمويل الدولية ريتشارد غايلز، ورئيس مؤسسة مهنا وشركاه إبراهيم مهنا، والمدير المسؤول عن منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في وكالة ستاندرد أند بورز كيفن ويلليس ومسؤولة التأمين في البنك الدولي سيراب غونولال.

وتحدث **غايلز** عن "التأمين في الشرق الأوسط من وجهة نظر دولية" مشيراً إلى أن المنطقة تتمتّع بتنوع كبير إما في الظروف أو الأحجام. وهناك أسواق لا تزال تسيطر عليها الحكومات أو أسواق لا توجد فيها صناعة تأمين محلية مع أعمال تأمين على الحياة صغيرة؛ وقال أن هدف مؤسسة التمويل الدولية هو تحفيز نمو الشركات، مشدداً على دور المؤسسة في الترويج لممارسة جيدة للصناعة من خلال دعم وتشجيع ممارسة تنظيمية جيدة ودعم الشركاء الفنيين من خلال سد الفجوات الثقافية والسياسية.



جانب من الحضور



من اليمين: روبرت ثويتس، غوبي راو، أشرف بسيسو، دافيد سيمونز وبشارة حداد

أما مهنا فتناول قضية "الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية وانعكاساته على صناعة التأمين العربية" لافتاً إلى أن اتفاقية الغاتس تشمل تحرير مختلف خدمات التأمين. وحول التحديات التي تواجه أسواق التأمين، اعتبر أن أهمها هو تنويع هياكل الملكية والحاجة إلى هيئة منظمة مستقلة لسوق الأسهم وتفعيل الإطار التنظيمي لأسواق التأمين.

وتحدث **ويلليس** عن "تأثير وكالات التصنيف على أداء شركات التأمين" قائلاً بأن "تصنيف القوة المالية لشركة التأمين هو الرأي المتداول عن قدرة شركة التأمين على الوفاء بالتزاماتها تجاه حملة البوالص". وميّز بين نوعين من المخاطر داخل شركة التأمين هما: مخاطر الأعمال، والمخاطر المالية.

وتناولت **غونولال** موضوع "تأثير الإصلاح الاقتصادي على صناعة التأمين" لافتة إلى أن قطاع التأمين لم يحظ بالاهتمام الكبير، وأشارت إلى أنّ نسبة الإنفاق على المنتجات التأمينية على المستوى العالمي بلغت 8,06 في المئة من إجمالي الناتج المحلي في العام 2003. أمّا في الشرق الأوسط فلا تتجاوز هذه النسبة 1,65 في المئة.

التأمين العربي

أدار جلسة الحوار المتعلقة بتحرير صناعة التأمين في العالم العربي، المسؤول المالي والإداري في شركة "تراست إنترناشونال" **أشرف بسيسو** وشارك فيها كل من رئيس قسم الاستشارات في شركة بينفيلد **دافيد سيمونز**، ومدير عام الشركة البحرينية الكويتية للتأمين **غوبي راو**، والأستاذ المحاضر في جامعة لندن ميتروبوليتان **روبرت ثويتس** ونائب الرئيس في شركة CCR لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا **بشارة حداد**.

تحدّث **سيمونز** عن التحليل المالي الديناميكي أو ما يعرف بـ DFA الذي يمكن أن يكون أداة لإعادة هندسة الشركة إذ يؤدي إلى الشفافية لصناعة القرار ويساعد في توضيح التفكير والفهم ويزيد مسؤولية مديري الأعمال وتتوقعه أكثر فأكثر الهيئات الناظمة ووكالات التصنيف، إذ إنه يؤدي إلى زيادة الجدوى والأرباح.

وتساءل **راو** عن الإمكانات المتوافرة في المنطقة ومكامنها وكيف السبيل إلى تحريرها مشيراً إلى أنه "على الرغم من وجود إمكانات لنمو التأمين في المنطقة، إلاّ أنّ المطلوب البحث عن جدوى أكثر في ما يخص كيفية ممارسة أعمالنا وتقديم الخدمة ورؤيتنا للمستقبل".

وشدد على تدني الوعي التأميني الذي يحد من انتشار التأمين مقترحاً اعتماد أسلوب التسويق الجماهيري Mass marketing وما يتصل به من استخدام أفضل للمعلوماتية والخدمات المباشرة Online إضافة إلى ما بات معروفاً بالتأمين عبر المصارف.

وانطلاقاً من إمكانات النمو في الشرق الأوسط ولا سيما في فرع التأمينات الشخصية، كشف **ثويتس** عن أن أول تحد قد تواجهه صناعة التأمين لتحقيق هذا النمو في هذه المنطقة "هو استقطاب كوادر جديدة والثاني هو الحاجة إلى تطوير وتدريب هذه الكوادر والثالث والأهم هو الحاجة للحفاظ عليهم أقله على المدَيَيْن المتوسط والبعيد. فالتأمين يجب أن ينظر إليه كأحد الخيارات المهنية الجيدة".

وتناول **حداد** إمكانية تطوير صناعة إعادة تأمين محلية التي تعد متاحة بحيث أن القدرات المتوافرة محلياً لم تستخدم بالكامل ومن أهم أسباب ذلك رأس المال ومدى قدرة شركات التأمين من ناحية رأس المال ليكون لديها احتياطات كافية للاحتفاظ بحجم أكبر من الأعمال وتحديد الدور الذي تريد أن تلعبه فعلاً كمعيد محلي أم أنها ستستمر بلعب دور مسند صغير للخطر.

وضع حجر الأساس لمركز البحرين العالمي للتأمين

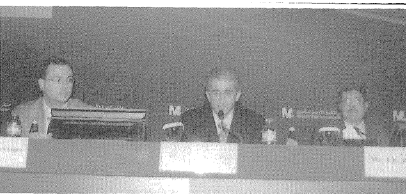
تمّ على هامش انعقاد ملتقى الشرق الأوسط للتأمين وضع حجر الأساس لمركز البحرين العالمي للتأمين التابع لمرفأ البحرين المالي، وذلك برعاية وحضور محافظ مؤسسة نقد البحرين رشيد محمد المعراج، إلى جانب عدد كبير من المسؤولين في وزارة المالية وكبار مسؤولي مرفأ البحرين المالي، بالإضافة إلى ممثلين عن قطاع التأمين المشاركين في الملتقى.

وسيتمّ تطوير هذا المشروع من خلال شراكة ستراتيجية بين مرفأ البحرين المالي ورجل الأعمال السعودي الشيخ صالح العلي الراشد الذي تصل مساهمته بالمركز إلى 50 مليون دولار، ومن المتوقع الانتهاء منه في أيلول/ سبتمبر 2006.

ووصف رئيس مجلس إدارة شركة مرفأ البحرين المالي القابضة عصام جناحي المشروع بأنه يمثل تطوّراً كبيراً في صناعة التأمين في المنطقة، وقال: "نحن واثقون بأنّ المركز سيجذب كبار شركات التأمين العالمية ويعمل على تسريع إدخال آليات ومنتجات مبتكرة فيه مما سيوفّر قيمة مضافة للقطاع المالي في المملكة والمنطقة".

وقال الراشد بأن "قطاع التأمين في المنطقة يملك إمكانات كبيرة ومشروع المركز سيقدم فرصة غير مسبوقة للتعرف على هذه الإمكانات".





من اليمين: تي. كاي. بانرجي، فيصل أبوزكي ووليد جينادري

السعودية والبحرين

تناولت الجلستان الثانية والثالثة واقع أسواق التأمين في المملكة العربية السعودية والبحرين ولبنان والهند. ترأس الجلسة نائب مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال فيصل أبو زكي وتعاقب على الكلام فيها كل من مدير التسويق لدى التعاونية للتأمين أحمد الشعلان والمدير التنفيذي للرقابة على المؤسسات المالية في مؤسسة نقد البحرين أنور خليفة السادة، ورئيس لجنة الرقابة على التأمين وليد جينادري وعضو هيئة تطوير وتنظيم قطاع التأمين في الهند تي. كاي. بانرجي.

تحدث **الشعلان** عن السوق السعودية وإمكانات النمو في ضوء القانون الجديد لافتاً إلى أهم التطورات التشريعية وتحديداً تلك المتعلقة بقوانين التأمين الصحي والتأمين على السيارات والتأمين التكافلي. وتناول الأهمية الكبيرة لدور الهيئة الناظمة في توسعة السوق وتأسيس صناعة تتمتع بالمصداقية وتحقيق منافسة سليمة. وتوقع أن يرتفع حجم أقساط التأمين من مليار دولار في العام 2003 إلى 4 مليارات في العام 2009 مع نمو معدل الإنفاق الفردي على التأمين من 40 دولاراً إلى 200 دولار.

وعرض **السادة** للستراتيجية المالية لمؤسسة نقد البحرين في ما يخص قطاع التأمين، مشيراً إلى مجموعة من القوانين والأوراق الاستشارية التي يتم إعدادها من قبل المؤسسة بالنسبة للتأمين التابع الخاص وكذلك التكافل وإعادة التكافل حيث يسجل التأمين التكافلي نمواً سنوياً بنسبة 15 في المئة. كما تحدث عن لجنة لتطوير سوق التأمين في البحرين من أهدافها زيادة الوعي التأميني، وتطوير صناعة التأمين، وخطة تحرك للنشاطات القائمة، وتفعيل التفاعل مع وسائل الإعلام إلى جانب المشاركة في الأحداث والمؤتمرات.

وتحدث **جينادري** عن إمكانية أن يلعب لبنان دور مركز التأمين في منطقة الشرق الأوسط معدداً المزايا التي يتمتع بها. وقال إن شركات التأمين في لبنان تعمل في إطار قانوني وبموجب تشريعات ترعاها مع جهود تُبذل لتطوير هذا القانون ليتماشى مع معايير الجمعية الدولية لمراقبي التأمين. كما يلعب لبنان دور المركز الإقليمي لعدد من شركات الإعادة العربية والعالمية.

وعرض **بانرجي** لتجربة السوق الهندية وبخاصة بعد فتح السوق حيث دخلت 13 شركة خاصة للتأمين على الحياة. ومن أهم التطورات في السوق الهندية تحول شركة التأمين الهندية العامة إلى شركة الإعادة الوطنية. كما تحدث عن التشريعات الراعية لقطاع التأمين الهندي وشروط تسجيل شركات التأمين والدور التطويري للأنظمة على أكثر من صعيد.

التأمين التابع Captive

عالجت جلسة الحوار الثانية في الملتقى موضوع التأمين التابع الخاص Captive Insurance، مفهومه وأهمية التأمين البديل وفرص نجاحه في منطقة الشرق الأوسط. ترأس الجلسة مدير التأمين في غيرنسي ألان فلامينغ Alan Fleming وشارك فيها كل من رئيس مجلس إدارة أيون الشرق الأوسط (Aon) عبد اللطيف شريف الريس والمدير العام التنفيذي لشركة إنشوريون في البحرين براين لارا Brian Lara.

عرض **فلامينغ** لتجربة "غيرنسي" في التأمين التابع الخاص. وأشار إلى أن أهميته تكمن في كونه يدعم الاقتصاد المحلي ويحافظ على العلاقة مع أسواق التأمين العالمية. وقال بأن الأسباب وراء طلب هذا التأمين هو كلفة



أنور السادة

أحمد الشعلان

"أريج": تقرير التأمين وموقع إلكتروني

بمناسبة انعقاد ملتقى الشرق الأوسط للتأمين الثاني أعلنت المجموعة العربية للتأمين "أريج" عن إصدارها التقرير السنوي العاشر عن أسواق التأمين العربية بالتزامن مع إطلاق موقعها الإلكتروني الجديد www.arig.net.

وقال مدير إعادة التأمين في المجموعة ياسر البحارنة بأنّ هذا التقرير السنوي ودليل أريج "أصبحا معروفين ليس فقط في العالم العربي وإنما من قبل قطاع التأمين العالمي والقطاع المالي كونهما يوفّران معلومات قيمة عن السوق".

ويوفّر هذا التقرير معلومات عن التطورات في صناعة التأمين في العالم العربي مع حجم الأقساط في الأسواق العربية، بالإضافة إلى تحليلات عن أهم فروع التأمين.



غيرنسي آلان فلامينغ



عبد اللطيف شريف الريس



براين لارا

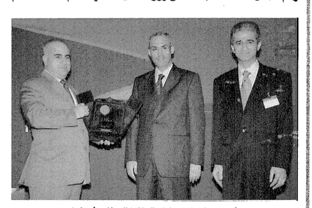
التأمين التقليدي، والوصول إلى أسواق الإعادة، وإدارة الخطر ومراقبته ومحدودية أسواق التأمين والجدوى الضريبية والاستقرار. أما منافع إعادة التأمين بالنسبة للتأمين التابع الخاص فمن أهمها توفير الحماية من خسائر الكوارث، ويزيد القدرة الاكتتابية للشركة كما يوفر الرقابة واستقرار القدرة.

الريس تساءل: "لماذا لم ننجح في جذب التأمين التابع الخاص إلى هذا الجزء من العالم ولا سيما إلى دبي والبحرين اللتين يتم تسويقهما باعتبارهما توفران إطار العمل الملائم للعب دور المقر الدائم لهذا النوع من التأمينات خصوصاً وأن البنية التحتية متوفرة إن لجهة النظام المالي والضريبي أم لجهة توافر الموارد البشرية من محامين ومحاسبين إضافة إلى البنية القانونية والاتفاقات الاقتصادية التي تجذب الاستثمارات الأجنبية".

وقال لارا إن شركات التأمين التابع الخاصة ضئيلة جداً في منطقة الشرق الأوسط ما يطرح تساؤلات عن أسباب ذلك. واستبعد لارا أن تكون المشكلة في توافر البنية التحتية ولا في شراء التأمين، إنما في الطريقة التي تشتري بها الشركات التأمين. وأشار إلى أن دول الشرق الأوسط لديها الكثير لتقوم به لجهة إدارة الخطر. ولا بد من التنبه بأن التأمين التابع الخاص هو جزء من برنامج إدارة الخطر. والآن هناك شركات بدأت بإنشاء إدارة الخطر الخاص والتأمين التابع الخاص سيأتي لاحقاً.

جائزة الإنجاز في التأمين

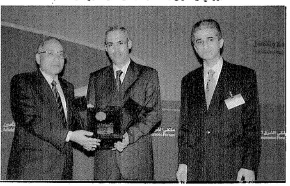
تمّ خلال الملتقى إطلاق جائزة الإنجاز في التأمين حيث تم تكريم ثلاث شخصيات قيادية تقديراً لمساهمتهم في تطوير صناعة التأمين في المنطقة وهم كل من السادة: عبد الخالق رؤوف خليل، الأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين، عزت عبد الباري، الأمين العام للاتحاد الأفرو-آسيوي للتأمين وإعادة التأمين وغازي أبو نحل، رئيس مجلس إدارة ترست إنترناشونال انشورنس في البحرين وقبرص.



أبوزكي والمعراج يسلمان الجائزة إلى غازي أبو نحل



... وإلى عبد الخالق رؤوف خليل



... وإلى عزت عبد الباري



المكرمون الثلاث مع أبوزكي والمعراج في صورة تذكارية



التأمين ضد مخاطر الإرهاب



جان بول لاسير

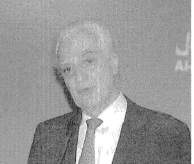
تناول نائب الرئيس التنفيذي في شركة Caisse Centrale de Réassurance الفرنسية **جان بول لاسير** Jean-Paul Lasserre موضوع التأمين ضد مخاطر الإرهاب وأشار إلى استثناءات في تغطية خطر الإرهاب مثل الحرب، والأضرار الجسيمة، السرقة والمغانم اللاحقة بها، والاستخدام النووي، والمواد الجرثومية الكيميائية النووية. وشدد على دور الدولة في المشاركة في عملية تأمين مخاطر الإرهاب ومن المستحسن أن يكون قبل وقوع العمل الإرهابي وليس بعد حدوثه وأن تكون هذه المشاركة في تحمل الخطر عوضاً عن الدفع أو التعويض بعد وقوع أي حادث مخل.

التأمين على الحياة



أندرو مانيارد

المدير المتخصص في شركة سكوتيش ري **أندرو مانيارد** Andrew Manyard تحدّث عن "فرص التأمين في الشرق الأوسط من وجهة نظر معيد التأمين" الذي تحدث عن تصرف عدد من الدول العربية كمستكشف لما يجري في العالم من تحولات وزيادة التشريع والتنظيم في قطاع التأمين. ودعا إلى رفع كفاءة شركات التأمين سواء من الناحية الفنية أو الإدارية وحتى المالية.



من اليمين: سهيل جعفر، سمير الوزان، داود تايلر و عبد الحليم نصري

التأمين التكافلي

تناولت الجلسة الرابعة التأمين وإعادة التأمين التكافلي وفرص نموه. ترأس الجلسة رئيس مجلس إدارة شركة سوليدارتي سمير الوزان وتحدث فيها كل من رئيس قسم التكافل في بنك الجزيرة في السعودية داود تايلور، والعضو المنتدب في مجموعة FWU في اللوكسمبورغ سهيل جعفر والرئيس التنفيذي لشركة آسيان لإعادة التأمين في ماليزيا عبد الحليم نصري.

تحدث **تايلور** عن التأمين التكافلي عبر المصارف معرفاً التكافل التعاوني بأنه بديل إسلامي للتأمين على الحياة وبرامج الاستثمار والادخار التقليدية. وتناول المنتجات الممكن تقديمها انطلاقاً من تطوير مجموعة من المنتجات الشخصية التي تناسب السوق، وبرامج موجهة إلى الشركات والمجموعات ومنتجات الرهن ومنتجات التأمين عبر المصارف التي تتضمن قروضاً إسلامية وبطاقات ائتمان إسلامية مع ضرورة اعتماد ستراتيجيات بيع تؤدي إلى توجه الناس إلى شراء المنتجات التأمينية من المصرف.

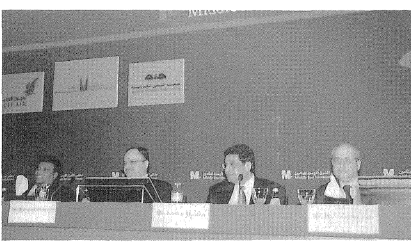
أما **جعفر** فشدد على ضرورة الابتكار في تصميم برامج استثمار تكافل عائلية تباع عبر المصارف مع مرونة في عملية سداد القسط. أما أهمية المنتج فتكمن في كونه متوفراً لكل المشتركين (المتبرعين) من دون الحاجة إلى معاينة طبية مع إمكانية وصول المشترك إلى المعلومات الخاصة به. كما تحدث عن تجربة مجموعة FWU في استخدام الإنترنت لبيع منتج تأميني مصمم حسب حاجة الزبون، مشيراً إلى أن البيع بواسطة الإنترنت يعد ميزة تنافسية لناحية ما توفره من الوصول إلى المعلومات على مدار الساعة والسهولة والسرعة والإقناع.



من اليسار: أودو كروغر، أشرف بسيسو وعبد اللطيف شريف الريس

وتناول **نصري** موضوع مستقبل إعادة التكافل وقال بأن سوق التأمين التكافلي تشهد نمواً في دول آسيا ومنطقة الشرق الأوسط وآسيا الوسطى. وأضاف أن التحديات التي يواجهها التأمين التكافلي تتمثل بغياب دعم إعادة التكافل سواء لجهة عدد شركات إعادة التكافل والبالغة 4 شركات أم لجهة حجم رأس مال تلك الشركات. مع العلم أن شركات التكافل يجب أن تعيد التأمين لدى شركات إعادة مطابقة للشريعة الإسلامية، إلا أن هذا النقص كان يغطى بإسناد أعمال تلك الشركات إلى معيدين تقليديين.





من اليمين: حسين يوناك، جمال حمزة، بسام شلميران وجاغات الويس

تأمين المخاطر الطبيعية

ترأس الجلسة الخامسة والتي تناولت موضوع تأمين المخاطر الطبيعية رئيس مجلس إدارة شركة الإعادة المصرية جمال حمزة، وتحدّث فيها كل من مدير عام شركة الوثبة الأهلية للتأمين في أبو ظبي بسام شلميران، ومساعد المدير العام في شركة ميللي ري في تركيا حسين يوناك والمدير الفني في شركة سيلينو في سيريلانكا جاغات ألويس.

تحدّث شلميران عن الكوارث الطبيعية التي تعرضت لها بعض الدول في العالم مشيراً إلى أن قارة آسيا كانت الأكثر عرضة للكوارث الطبيعية والخسائر التي نجمت عنها وهي تستأثر بنسبة 8 في المئة فقط من قيمة التغطية التأمينية الطبيعية من مجمل السوق العالمية. وطالب بوضع برامج وطنية للطوارئ وللكوارث خاصة مثل إنشاء تكتلات تأمينية أو برامج تديرها الحكومة أو مجموعات غير حكومية.

وعرض يوناك لتجربة تركيا في تغطية مخاطر الزلازل والإجراءات التي اتخذت على مستوى الدولة على أثر الزلازل التي تتعرض لها تركيا منذ العام 1984 والتي استوجبت استحداث وسائل للتعويض عن الكلف المباشرة للكوارث الطبيعية من خارج الميزانية العامة فأنشئ على أثره تجمع تأمين المخاطر الطبيعية TICP الذي يغطي كل الخسائر المادية المباشرة التي يلحقها أي زلزال في البناء المؤمن.

ثم تناول ألويس تجربة تسونامي متحدثاً عن حجم الخسائر البشرية والمادية في 10 بلدان تضررت من كارثة التسونامي الأخيرة. وقدر حجم خسائر شركات التأمين بنحو 2,5 مليار دولار. وأشار إلى أن الأضرار شملت مختلف فروع التأمين منها التأمينات: على الحياة، الممتلكات، الهندسة، الحوادث الشخصية، السيارات والتأمين البحري.



من اليمين: بيتر هوغ، محمد سعد الدين، د. محمود الهندي و واين جونز

التأمين الصحي

تناولت جلسة الحوار الثالثة في الملتقى التحديات والفرص في صناعة التأمين الصحي في العالم العربي. أدار الحوار نائب مدير عام شركة مدنت السعودية د. محمود الهندي وشارك فيها كل من الرئيس التنفيذي في شركة لابوان ري ماليزيا مجيد محمد، ورئيس مجلس الإدارة – الرئيس التنفيذي لشركة كيركارد هيلث إنشورنس مانجمنت في الأردن محمد سعد الدين، والرئيس التنفيذي لشركة نيورون في الإمارات بيتر هوغ والمحامي لدى كلايد وشركاه في الإمارات واين جونز.

قال **محمد** أنه لا بد من توافر بنية تحتية لتأسيس شركة تأمين صحي والتي يدخل فيها أنظمة محاسبية والاتفاق والتحصيل ومكاتب وموارد بشرية وأكتواريون ومحاسبون ومتخصصون في الحقل الطبي.

وتحدّث **سعد الدين** عن إدارة التأمين الصحي والذي يتطلب فريق عمل متدرب ونظام معلوماتية حديث ونموذج أعمال قائم على التسويق وتحليل السوق والبيع والاكتتاب وإدارة المحفظة وشبكة الإدارة وإدارة البوليصة، بالإضافة إلى إعادة التأمين بحيث أنّ التقرير الشهري يُبقي مُعيد التأمين على بيّنة من تطور المحفظة.

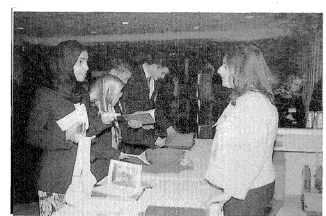
وأشار **هوغ** إلى أن الحصول على تغطية إعادة تأمين لعقود التأمين الصحي في الشرق الأوسط صعب جداً في الوقت الراهن ولكنه ليس مستحيلاً. وهناك نوعان من اتفاقات الإعادة متوفّرة وهي عقود المشاركة التقليدية حيث يأخذ المعيد 70 في المئة من الخطر على عاتقه ويبقي 30 في المئة للشركة المحلية التي ترغب بالاحتفاظ على الأرجح بنسبة 10 في المئة وإسناد 90 في المئة لمعيد التأمين.

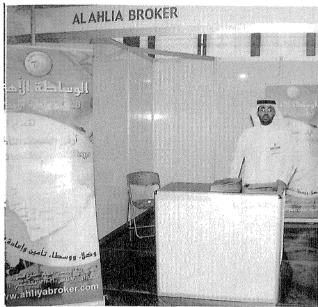
وتناول **جونز** الجانب القانوني لتأسيس برامج التأمين الصحي مشيراً إلى طبيعة العلاقة بين كافة الأطراف المعنية من شركة التأمين، والمعيد المحلي والوسيط المعتمد وشركة إدارة المطالبات المحلية (أونشور) والأوفشور والمعيدين العالميين والعملاء. كما تناول الإطار القانوني الذي يجب أن يحكم تلك العلاقة من دون تجاوز أي طرف لطرف آخر. ■




المعرض

أقيم على هامش الملتقى معرضاً متخصصاً شارك فيه عدد من شركات التأمين والوساطة ومؤسسات مالية وأخرى متخصصة في مجال التعليم والتدريب والمعلوماتية. وهنا بعض اللقطات:

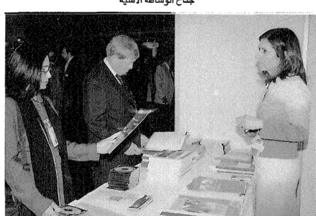

جناح مؤسسة نقد البحرين

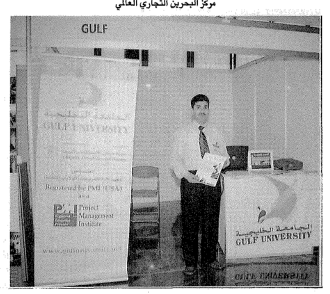


جناح الوساطة الأهلية



مركز البحرين التجاري العالمي


جناح معهد البحرين للعلوم المالية والمصرفية



جناح الجامعة الخليجية



جناح نتيكس

التأمين في العراق: الاستعداد لدخول الشركات العربية والأجنبية

بغداد - ميسون حسين

يمثّل إحياء وتطوير قطاع التأمين في العراق أحد أبرز التحدّيات التي تواجه الحكومة العراقية، خصوصاً في ظل الأوضاع الأمنية غير المستقرة وضعف قدرات الشركات العراقية لضمان المخاطر على كافة أنواعها، بدءاً من التأمينات الفردية، مروراً بالنقل والشحن ووصولاً إلى التأمينات الهندسية والإنشائية ومشاريع البنية التحتية.

أدى توالي الحروب على العراق إلى إضعاف قطاع التأمين والحدّ من قدرات الشركات التي يصل عددها إلى 7 شركات، منها ثلاث حكومية إحداها شركة إعادة التأمين العراقية و4 شركات خاصة؛ وتمّ تأسيس هذه الشركات بعد صدور القانون الرقم 21 لسنة 1997 الذي يسمح بتأسيس شركات تأمين خاصة.

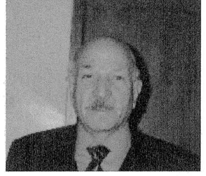
وكان حجم سوق التأمين العراقية (قبل سقوط النظام) يقدر بنحو 3 مليارات دينار؛ إلّا أن هذه السوق بدأت تشهد بعض النمو ولو الضعيف نتيجة دخول عدد محدود من شركات إعادة التأمين العربية والعالمية إلى السوق من خلال عقود تأمين بعض المخاطر "الاختيارية" من الشركات المحلية.

والتوغل في سوق التأمين العراقية يظهر مدى ما تعانيه الشركات الوطنية من ضعف في قدراتها المالية وافتقارها إلى التقنيات الحديثة، بحيث لا تزال السوق تعمل بالطرق التقليدية مع استخدام الحاسب الآلي في نطاق ضيق.

"الاقتصاد والأعمال" جالت على شركات التأمين الخاصة في العراق واطلعت من مسؤوليها على واقع السوق والمشاكل التي تواجهها تلك الشركات، إضافة إلى رؤيتهم المستقبلية لصناعة التأمين العراقية.

ويبدو أنّ الاتجاه نحو الاندماج والدخول في شراكات مع شركات عالمية هو الاتجاه الأكثر رجاحة، خصوصاً لما يمكن أن توفّره الشركات العالمية من خُبرات وكوادر بشرية هي أكثر ما يحتاج إليه قطاع التأمين العراقي.

تنويع الأنشطة



د. حسن عبد المنعم

شركة الخليج للتأمين الأهلي هي إحدى الشركات الخاصة التي باشرت أعمالها في أيلول/سبتمبر من العام الماضي برأس مال قدره مليار دينار عراقي. ويقول رئيس الشركة د. **حسن عبد المنعم** أن عمل الشركة حالياً يشتمل على عمليات التأمين البحري والهندسي والمخاطر المالية للمصارف حيث يتم تقييم كل أنواع الخطر وكذلك التأمين على الاعتمادات المستندية والبضائع ونقل النقود والتأمين على فروع المصارف في مناطق مختلفة.

وكشف **عبد المنعم** عن "محاولات جادة للدخول في نشاط التأمين على الحياة والتأمين الصحي وذلك بالاتفاق مع وزارة الصحة والمؤسسات المختصة، إضافة إلى التوجّه لتأمين الرواتب التقاعدية للعاملين في القطاع الخاص والذي يضمن للمؤمن راتباً إذا كان متقدماً في السن".

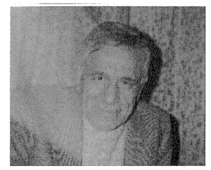
وأوضح **عبد المنعم** أن الوضع الأمني في العراق يعوّق انطلاق سوق التأمين، وأمل بزوال كل العقبات التي تؤخر نمو قطاع التأمين في البلاد ومنها تطوير الكوادر البشرية.

■■■

أبرز العوائق:
الوضع الأمني المضطرب وضعف قدرات القطاع المصرفي

■■■

الاستعداد للخصخصة



مرزا مجيد مراد

أمّا المدير المفوض لشركة دار السلام للتأمين **مرزا مجيد مراد** فقال: "إنّ ضعف قدرات القطاع المصرفي يؤثّر على شركات التأمين العامة والخاصة لذا يجب دراسة وضع البنوك وشركات التأمين الحكومية لتقويتها وتهيئتها للخصخصة". وأشار إلى حداثة عهد شركات التأمين الخاصة، حيث تأسست أول شركة أهلية في العام 2001 وكانت "دار السلام الأهلية" وتبعتها ثلاث شركات أخرى. وأوضح أنّ "شركات التأمين في العراق ضعيفة جداً قياساً بمقومات هذه الصناعة في الدول الأخرى لأسباب كثيرة منها غياب الاهتمام من قبل الجهات الرسمية، بالإضافة إلى الغياب شبه التام للتأمين الخاص لدى المواطنين في السنوات الأخيرة ما أدى إلى ضعف الوعي التأميني لدى الجمهور والذي بالإمكان نشره عن طريق الاتصالات المباشرة أو من خلال وسائل الإعلام".

وعن قانون التأمين الجديد أكد أنه يتضمن العديد من التشريعات والقوانين المتشابهة مع قوانين الدول المجاورة والتي ساهمت في خلق كوادر جيدة وكفوءة. مؤكداً

كذلك أن "السماح بدخول شركات أجنبية يعني التحوّل إلى سوق حرة ومفتوحة، ويشكل مرحلة جديدة من صناعة التأمين المحلية، ما يعزز التنافسية في السوق بين الشركات المحلية الحكومية والشركات الخاصة ويؤدي إلى توافر كوادر جيدة وكفوءة في هذه الصناعة ستسهم في نشر الوعي التأميني كما ستفيد القطاع المحلي بخبراتها وتضعها على مقربة من المستجدات في أسواق التأمين العالمية. كما نأمل بأن يلغي قانون التأمين التأمين الإلزامي الذي كانت تحتكره شركات التأمين الحكومية".

وعن توقعاته لمستقبل التأمين في البلاد أوضح **مراد**: "إنّ دفق الاستثمارات من شأنه زيادة التأمين وتقوية القطاع؛ لكن رغم عدم الاستقرار الأمني الذي يعيق نمو التأمين، تسعى شركات التأمين في العراق جاهدة لتثبيت موقعها في السوق وقد حقق معظم هذه الشركات أرباحاً جيدة خلال السنوات الماضية تقدر بنحو 10 في المئة في المتوسط".

اتفاقات عالمية



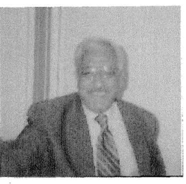
منعم الخفاجي

وقال المدير المفوّض لشركة الأمين الأهلية **منعم الخفاجي**: "إنّ الحصار والحرب ساهما في إضعاف قطاع التأمين حيث تقلصت تعاملاتنا مع الخارج وتمت مقاطعتنا من قبل الشركات العالمية بشكل كامل، إلّا أنّ هناك مساعي وجهوداً تبذل لإحياء القطاع. وهنالك اتفاقيات جديدة ومتكاملة بين السوق العراقية وسوق إعادة التأمين العالمية والأوروبية".

وأضاف أن شركة الأمين التي يبلغ رأس مالها 150 مليون دينار، حققت زيادة في أرباحها بنسبة 12 في المئة العام 2003 مقارنة بالعام 2002. وتم افتتاح شركة الأمين بداية العام 2000. وتدرس الشركة حالياً فكرة الاندماج مع شركات تأمين عربية وأجنبية بانتظار صدور القوانين المحلية الخاصة بعملية الاستثمار ورأس المال الأجنبي، مع العلم أن مجلس الإدارة بصدد زيادة رأس مال الشركة بنسبة 150 في المئة.

اهتمام عربي وأجنبي

وكشف مدير المفوّض للشركة الأهلية للتأمين **محمد الكبيسي** أن لديهم عروضاً من مستثمرين عرباً وأجانب للدخول في شراكات أو للاندماج لا سيما وأن قانون التأمين الذي يتوقع أن يصدر قريباً يسمح بعمليات الدمج والشراكة؛ في حين أن الشركات العربية والعالمية تسعى لإيجاد موطئ قدم لها في العراق. "الأمر الذي سيخلق جواً من المنافسة الشديدة مع



محمد الكبيسي

شركات التأمين الحكومية وسيرفع من مستوى التأمين الخاص. ويصار إلى تشكيل جمعية التأمين التي تضم ممثلين عن شركات التأمين وإعادة التأمين وشركات التأمين الخاصة التي ستبذل جهوداً لزيادة الوعي التأميني بين الجمهور وذلك تحقيقاً لمزيد من النمو في سوق التأمين. كما تبقى مشكلة رئيسية في قطاع التأمين وهي تسرب الكوادر التأمينية وهجرتها ونحن نطمح إلى تدريب جيل جديد من الموظفين في شركات التأمين العربية والأجنبية".

زيادة رأس مال

المدير المفوّض لشركة الحمراء الأهلية **د. ياسر صبري عبد الرؤوف** قال إن عدم الاستقرار خلال فترة ما قبل الحرب وبعدها أدى إلى عجز قطاع التأمين نتيجة ضعف الاقتصاد والوعي التأميني وتدني أجور العاملين في هذه الصناعة. إضافة إلى غياب عدد من التغطيات مثل التأمين ضد أخطار الحرب وعدم توافر الغطاء المالي الكافي والملاءة المالية للشركات.

وأمل **عبد الرؤوف** بأن يتضمن قانون التأمين الجديد بنداً يقضي بزيادة رأس مال شركات التأمين الوطنية لزيادة ملاءتها المالية ما يزيد من قدراتها على ضمان الأخطار خصوصاً إذا ما ترافق مع استتباب الأمن وعودة الاستقرار إلى البلاد. ■

■■■

إلغاء الاحتكار وتشجيع المنافسة لرفع مستوى الشركات الوطنية

■■■

كامل الكيلاني

الكيلاني: المصادقة على قانون التأمين

أعلن وكيل هيئة العراق للأوراق المالية وزير المالية العراقي السابق كامل الكيلاني أن الحكومة العراقية هي في صدد المصادقة على قانون جديد لشركات التأمين وقانون للخصخصة في اطار جهودها لتحرير الاقتصاد العراقي.

جاء ذلك في كلمة ألقاها الكيلاني خلال المؤتمر العربي الأوّل للتجارة الذي انعقد مؤخراً في أبو ظبي.

وقال الكيلاني أن القانون الجديد يهدف الى تطوير عمل شركات التأمين وزيادة قدراتها المالية لتتمكن من خدمة الاقتصاد العراقي بكفاءة وتغطية كلّ أنواع المخاطر، وتنمية الموارد البشرية العاملة في القطاع.

ويسعى قانون التأمين الجديد إلى تشجيع شركات التأمين الحكومية على إنجاز عمليات هيكلة لتكون مهيّأة للخصخصة.

أرباح "أمان" 8.45 ملايين درهم

حققت شركة دبي الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين "أمان" أرباحاً صافية بلغت 8,45 ملايين درهم للسنة المالية المنتهية في 31 كانون الأول/ديسمبر 2004، قدّمت بموجبها توزيعات نقدية للمساهمين بنسبة 10 في المئة.

وارتفع إجمالي حقوق المساهمين في الشركة، التي أطلقت أعمالها في نيسان/أبريل 2003إلى 67,97 مليون درهم من 60,11 مليوناً.

وبلغت الأقساط المكتتبة 53,48 مليون درهم للعام 2004 مقابل 16,02 مليوناً للعام الذي سبق، بزيادة بلغت 233 في المئة. أما موجودات الشركة، فقد ارتفعت إلى 105,38 ملايين درهم من 68,15 مليوناً. وبلغ صافي أرباح الاستثمارات 18,12 مليون درهم للعام الماضي مقابل 3,12 ملايين للعام 2003.



من اليمين: حسين محمد الميزة، سلطان سعيد المنصوري، هاشم عبدالله الدبل وصالح سعيد لوتاه

تضاعف أرباح تراست العالمية

حققت شركة تراست العالمية للتأمين وهي شركة إعادة تأمين تتخذ من البحرين مركزاً رئيسياً لها، ربحاً صافياً بلغ 10,9 ملايين دولار في العام 2004 مقابل 5,3 ملايين في العام 2003 أي بزيادة نسبتها نحو 105,6 في المئة، وذلك على الرغم من المستوى العالي للاحتياطات الفنية التي تمّ اتخاذها وعلى الرغم من التحسن الطفيف في الربح المحقق من عمليات الاكتتاب والذي بلغ 3,4 ملايين دولار مقارنة بـ 3,1 ملايين دولار العام 2003.

وبلغ إجمالي الأقساط التأمينية 66,5 مليون دولار مقابل 62,6 مليوناً العام 2003 بمعدل نمو 6,2 في المئة. كما وافقت الجمعية العمومية للشركة في اجتماعها الأخير بتوزيع أرباح نقدية للمساهمين بنسبة 10 في المئة للسهم الواحد وتوزيع 20 في المئة كأسهم منحة.

وقال رئيس الإدارة والرئيس التنفيذي للشركة **غازي أبو نحل** بأن "النتائج المالية تعكس الستراتيجية التي تبنتها الشركة في السنوات القليلة الماضية والتي تركزت على انتقاء المخاطر ذات الجودة العالية وعلى تنمية دفتر أعمال متوازن في شتى الأسواق المستهدفة. كما تمكنا أيضاً من تحقيق عوائد مجزية من محفظة استثماراتنا".

من جهة أخرى، أعلنت الشركة عن بدء العمل بتشييد برج جديد لها مؤلف من 21 طابقاً في المنطقة الديبلوماسية. ومن المتوقع أن يستكمل المشروع العام 2006 وسيضم إلى جانب المركز الرئيسي للشركة عدداً من المؤسسات الإقليمية والعالمية.

يذكر أن للشركة فروعاً في قبرص وماليزيا إضافة إلى شبكة واسعة من الشركات التابعة والشقيقة منتشرة على امتداد الشرق الأوسط، شمال أفريقيا، أوروبا والولايات المتحدة الأميركية.

تنظّمه Aon وتستضيفه دبي
مؤتمر الشرق الأوسط لتأمين أعمال الطاقة

تستضيف دبي مؤتمر الشرق الأوسط الثامن لتأمين أعمال الطاقة تحت عنوان "تأمين الإمدادات في عالم متغير" الذي تنظمه مجموعة "إيون" "Aon Corporation" في نيسان/ أبريل الحالي.

يتحدّث في الملتقى مسؤولون من "إيون" ومن شركات إقليمية وعالمية تعمل في قطاع الطاقة والبتروكيميائيات أمثال شركة أرامكو السعودية وشركة الخليج لصناعة البتروكيميائيات والشركة السعودية العالمية للبتروكيميائيات وشركة شل وشركة إكسون موبيل. وسيعالج الملتقى الاتجاهات المستقبلية والتوقعات المنتظرة فيه كما وسيناقش مواضيع محددة كمثل إدارة المخاطر والتحديات التي يواجهها قطاع الطاقة في منطقة الشرق الأوسط.

وقال رئيس مجلس إدارة إيون الشرق الأوسط **عبد اللطيف الريس** بأن مؤتمر تأمين أعمال الطاقة الذي تنظمه "إيون" كل سنتين أثبت أنه منبر قيم ومفيد جداً لا سيما وأنه يتيح للمشاركين فيه التركيز على مواضيع وقضايا وتوجهات وتطورات معينة تهم قطاع تأمين أعمال الطاقة، كما يسمح بتبادل الآراء والأفكار مع مختلف الخبراء والمسؤولين المعنيين."



عبد اللطيف الريس

ومن المتوقّع أن يستقطب مؤتمر الشرق الأوسط الثامن لتأمين أعمال الطاقة أكثر من 350 مشاركاً من كبرى شركات البترول والغاز والطاقة بالإضافة إلى كبار خبراء التأمين من شركات تأمين عالمية ومحلية والتي لديها خبرة في تأمين النشاطات المتصلة بالطاقة.



المدير الإقليمي لمجلس الذهب العالمي معاذ بركات:

المنطقة تستهلك رُبع الذهب العالمي

على الرغم من ارتفاع سعر الذهب بنسبة 11 في المئة للعام 2004 مقارنة بالعام الذي سبق، فإن استهلاك الذهب في منطقة الشرق الأوسط عموماً ومنطقة الخليج خصوصاً شهد ارتفاعاً كبيراً فاق أعلى المعدلات العالمية، حيث يبلغ معدل استهلاك الفرد في المنطقة 10 أضعاف المعدل العالمي، فيما يبلغ معدل الإستهلاك في دولة الإمارات وحدها نحو 53 ضعف المعدل العالمي.

وشهد العام 2004 ارتفاع استهلاك الذهب من قِبل دول مجلس التعاون الخليجي الست بنسبة 6 في المئة، بواقع 290 طناً للعام 2004 مقابل 273 طناً للعام 2003، حيث استهلكت المملكة العربية السعودية 139 طناً العام الماضي مقابل 130 طناً للعام 2003، واستهلكت الإمارات 96 طناً مقابل 88 طناً، علماً أن كلا البلدين ضمن أكبر 10 دول مستهلكة للذهب في العالم.

أمّا بالنسبة لمبيعات الذهب، فقد وصلت إلى 4,4 مليارات دولار في دول مجلس التعاون الخليجي للعام 2004، مقابل 3,7 مليارات دولار للعام 2003؛ وبلغت المبيعات في السعودية 2,1 مليار دولار مقابل 1,8 مليار دولار للعام 2003، وفي الإمارات 1,5 مليار دولار مقابل 1,2 مليار دولار، أي بنسبة نمو 25 في المئة.

هذه الأرقام تعكس النمو الذي يشهده قطاع الذهب في المنطقة، وتشير في الوقت نفسه إلى النشاط الذي يبذله مجلس الذهب العالمي لترويج المعدن الأصفر كخيار أفضل للاستثمار. معاذ بركات، المدير الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط وتركيا وباكستان، والذي ساهم في تحويل مقرّه الإقليمي دبي إلى "مدينة الذهب"، بالإضافة إلى جهده الدؤوب لترويج وتنشيط تجارة الذهب في المنطقة، يشرح عوامل النشاط وآفاق النمو.

أسعار الذهب والنفط

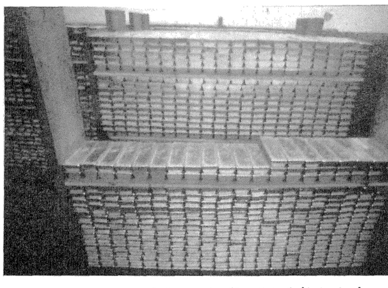
عوامل الإرتباط بين أسعار الذهب وأسعار النفط محدودة جداً. فقد أظهرت البحوث التي أجراها مجلس الذهب العالمي أنّ هذه العوامل قريبة من الصفر عندما يتمّ تحليل البيانات كل أسبوع. وبشكل عام نجد أن مؤثرات السعر لكل من الذهب والنفط مختلفة جداً؛ فالذهب يعتبر الأصل الذي يمثل "برّ الأمان" وترتفع أسعاره عادة بوجود المخاوف السياسية والاقتصادية. بناءً على ذلك، فإنّ أي ارتفاع في سعر النفط إذا بلغ حداً كبيراً بشكل كاف لإثارة القلق حول تأثيره في الاقتصاد العالمي، كما رأينا في آب/أغسطس 2004، فإنّ هذا قد يؤثر، على قدم المساواة مع العوامل الأُخرى، في إحداث بعض الإرتفاع في سعر الذهب.

قوانين السوق

يمكن لقوانين السوق أن تغير وبصورة ملموسة كمية النفط الذي يتم إنتاجه (كما رأينا عندما عزمت منظمة "أوبك" على رفع أو خفض الحصص). وفي المقابل فإنه ليس من الإجراءات الاقتصادية المعتادة الإقدام على إغلاق منجم للذهب ثم إعادة فتحه في وقت لاحق، بحيث أن كمية الذهب التي يتم إنتاجها لا تتغير إلا ضمن حدود ضيقة على المدى القريب. والفارق الرئيسي مع النفط هو أن كمية الذهب المستخرج والمتوفر فوق السطح (150 ألف طن) تبلغ أضعافاً مضاعفة من كمية الذهب المنتج سنوياً (2600 طن) وأن الكثير من هذا الذهب محفوظ في حال معينة تمكنه من العودة إلى السوق بكل سهولة عندما تكون الظروف مؤاتية.

مؤثرات السعر الأُخرى

بالنظر إلى الدخل الصناعي، نجد أن كمّاً أكبر من النفط يتم استخدامه عندما يكون الاقتصاد العالمي في حال نشاط، ولذا، شأنه في ذلك شأن مختلف الأشياء الأُخرى وعلى قدم المساواة معها، فإنّ الاقتصاد القوي يعمل عل رفع الأسعار. العامل الرئيسي وراء القوة في الأسعار الحالية على سبيل المثال هو الاقتصاد الصيني المزدهر وارتفاع الطلب فيه على النفط. كما يتأثر سعر النفط أيضاً بالتطورات السياسية والتي يُلاحَظ أنها تؤثر بصورة ضمنية على العرض. وكذلك فإنّ الاستثمارات عن طريق المضاربة يمكن أيضاً أن تكون من بين العوامل المؤثرة في السعر كما هو واضح خلال العام



■ ما زالت أسعار الذهب تشهد ارتفاعاً عالمياً، ما هي عوامل هذا الإرتفاع؟ وهل تتوقعون استمراره على المدى المنظور؟

□ من المتوقع أن يستمر ارتفاع سعر الذهب وذلك بسبب استمرار ضعف الدولار والمستوى المنخفض للفوائد وعدم الاستقرار السياسي العالمي. ويعود هذا الإرتفاع إلى عوامل عدّة مثل الإنخفاض الحاد في سعر صرف الدولار وفقدانه لثقة المتعاملين به كوعاء ادخاري واستثماري آمن. في هذه الحال يلعب المعدن الأصفر ملاذاً آمناً للمدخرين والمستثمرين ما يرفع معدلات الطلب عليه وبالتالي ارتفاع أسعاره. ومن الأسباب الأخرى لارتفاع سعر الذهب ارتفاع تكلفة استخراجه من المناجم، ومن المتوقع أن لا يطرأ انخفاض ملموس على هذه التكلفة على المدى المنظور ما سيكون له الأثر الواضح على استمرار الإرتفاع في سعر الذهب.

ملجأ آمن

■ إلى أي مدى يؤثر ارتفاع أسعار النفط في حركة أسواق الذهب إقليمياً وعالمياً؟

□ إن إرتفاع أسعار النفط يؤدي إلى ارتفاع الدخل القومي للدول المنتجة للنفط ما يؤدي إلى زيادة إنفاق هذه الدول على مشاريعها الداخلية وبالتالي زيادة دخل الفرد فيها، الأمر الذي يؤدي بدوره إلى زيادة الإقبال على الذهب كملجأ آمن للإدخار فترتفع أسعاره. كما أن الدول المنتجة للنفط تلجأ إلى استثمار فائض الدخل الناتج عن بيع النفط بأسعار عالية في المعدن الأصفر وهذا يؤدي أيضاً إلى ارتفاع أسعار الذهب.

■ كيف تقيّمون الدور الذي تلعبه إحتياطات الذهب لدى الدول العربية في تفعيل اقتصاداتها الكلّية؟

□ إحتياطات الذهب لدى بعض الدول العربية المستخدمة كغطاء لإصدار عملاتها الوطنية تلعب دوراً مهماً في تفعيل اقتصاداتها الكلّية حين ترتفع أسعار الذهب، وبالتالي يصبح بمقدور هذه الدول إصدار وصك المزيد من العملة الوطنية، الأمر الذي يؤدي بدوره إلى زيادة القدرة على الإنفاق.

■ وكيف تنظرون إلى أهمية تجارة الذهب في تنشيط الحركة الاقتصادية في العالم العربي؟

□ يحتل قطاع الذهب والمصوغات الذهبية حيّزاً مهماً من اقتصاد المنطقة العربية، سواء من حيث التصنيع واعتماد صناعة المصوغات الذهبية بشكل كبير على الأيدي العاملة، إذ تشير إحصائيات مجلس

الماضي وهذا العام.

أما الذهب فتتعدّد استخداماته بين المجوهرات (يشكّل ما نسبته 75 إلى 80 في المئة من قيمة الطلب عادة، و50 في المئة من المخزون المتوفر) وفي الصناعة (10 إلى 12 في المئة من قيمة الطلب و10 في المئة من المخزون) وفي مجال الاستثمار (تتغير النسبة من الطلب حسب المضاربات ذات المدى القصير ونحو 15 في المئة من قيمة المخزون) وأخيراً بصفة أصول احتياطية في البنوك المركزية (ما يزيد على خُمس المخزون كون البنوك المركزية تمثل البائع النهائي). وبسبب هذه الإستعمالات المختلفة، فإنّ العوامل التي تؤثر في أسعار الذهب معقدة، وتحديدها كمياً أمر غير عملي. ومع ذلك فإن العرض والطلب كما يبدو، لهما تأثير محدود وعلى مدى قصير على الأسعار (ومن الواضح أن لهما أهمية أعظم على المدى الطويل). كما أن العوامل المالية والميول السياسية والاقتصادية، جنباً إلى جنب مع الميول حول سوق الذهب نفسها، تبدو على المدى القصير وكأنها مؤثرات في السعر على درجة أكبر من الأهمية. وكذلك فإن قوة الدولار أو ضعفه، وظروف السوق، واحتمالات أو إمكانات التضخم والوضع السياسي والاقتصادي العام، هذه جميعاً تلعب دوراً ما في التأثير على السعر.

متى ترتبط حركة السعر؟

هناك عدد من مؤثرات السعر تعتبر مشتركة بين الذهب والنفط. فإذا علمنا أن نحو 12 في المئة من الطلب على الذهب يأتي من الشرق الأوسط، فإن الإرتفاع في سعر النفط يمكن أن يكون حافزاً على زيادة بيع الذهب ولكن هذا لا يؤثر عموماً على السعر في المدى القريب. وتوجد مع ذلك مناسبات يرتبط فيها الإرتفاع في سعر النفط مباشرة بالإرتفاع في سعر الذهب.

إن الأزمات السياسية في منطقة إنتاج النفط سوف تعمل على رفع أسعاره، وفي ما إذا فُهمت هذه الأزمات على أنها عدم استقرار على صعيد العالم فإنها أيضاً سوف ترفع أسعار الذهب. إلا أن الإرتفاع الحاد في سعر النفط هو نفسه مصدر قلق اقتصادي يسبغ على النفط أهمية بالنسبة للاقتصاد العالمي. إن ذلك يشكل مصدر قلق سواء نَجَم عن عامل عكسي (كتلك الأزمة السياسية في الشرق الأوسط والتي يمكن أن تعمل أيضاً على تعزيز سعر الذهب) أو نَجَم عن عامل حميد (مثل ذلك النمو في الاقتصاد الصيني الذي يمكن أن يكون تأثيره الفوري على سعر الذهب بشكل أقل) أو كان ناجماً عن العاملين معاً.

إستهلاك الذهب في دول مجلس التعاون الخليجي (بالأطنان)			
البلد	2004	2003	نسبة النمو%
السعودية	139	133	4.5
الإمارات	96	88	9
الكويت	28	26	8
البحرين	13	12	8
عُمان	8.1	7.7	5
قطر	6.14	6	2.3
المجموع	290	273	6

مبيعات الذهب في دول مجلس التعاون (بملايين الدولارات)			
البلد	2004	2003	نسبة النمو %
السعودية	2100	1800	17
الإمارات	1500	1200	25
الكويت	425	354	20
البحرين	197	163	21
عُمان	123	105	17
قطر	93	82	13
المجموع	4400	3700	18

الذهب العالمي إلى أن حجم العمالة في هذا القطاع تتجاوز 100 ألف شخص. أو من حيث التجارة حيث تعتبر أسواق الذهب في بعض دول المنطقة أماكن مهمة لجذب السيّاح؛ وعلى سبيل المثال لا الحصر، سوقا الذهب في دبي وخان الخليلي في القاهرة.

الجيل الجديد

■ **ما هي برأيكم أبرز التحدّيات التي تواجه قطاع الذهب في المنطقة؟ وما هو تقييمكم لسوق الذهب في العالم العربي مقارنة بالأسواق العالمية؟**

□ تعتبر أسواق منطقة الشرق الأوسط إحدى أكبر الأسواق المستهلكة للذهب على النطاق العالمي، حيث يقدر استهلاك الذهب في المنطقة بنحو 800 طن سنوياً ما يشكل رُبع الإستهلاك العالمي. ومن أبرز التحديات التي تواجه قطاع المصوغات الذهبية في المنطقة عدم شغف جيل الشباب باقتناء هذه المصوغات، نتيجة توجه الغالبية منهم إلى الهواتف المتحركة والأكسسوارات ذات الأسماء العالمية. لذلك، يقوم مجلس الذهب العالمي حالياً بطرح مصوغات ذهبية صُمّمت وصنعت بأيدي أمهر المصممين والصُنّاع الإيطاليين، بالتعاون مع أكبر سلسلة معارض للذهب والمجوهرات، لجذب هذه الفئة المهمة من المستهلكين إلى اقتناء المصوغات الذهبية.

■ **كيف تحدّدون الخطوات الواجب اتخاذها لتنشيط قطاع تجارة الذهب في المنطقة؟**

□ تعدُّ دولة الإمارات العربية المتحدة وخصوصاً إمارة دبي من أنشط البلدان العربية من حيث تجارة المجوهرات والمصوغات الذهبية والسبائك، وذلك نتيجة للتسهيلات الممنوحة من حكومة دبي والدوائر المحلية بها كمؤسسة الموانئ والجمارك، دائرة التنمية الاقتصادية، دائرة السياحة والترويج التجاري، مجموعة طيران الإمارات ومركز دبي للمعادن والسلع، إضافة إلى عنصر الأمن الذي تتمتع به الدولة ودبي التي تمتاز ببذل الجهد النشط للتجار في هذا القطاع. وتعتبر المملكة العربية السعودية قاعدة صناعية مهمة بالنسبة للمصوغات الذهبية، وذلك بسبب وجود مصانع للمصوغات الذهبية ترقى إلى أرفع المستويات العالمية. إن اتخاذ مثل هذه الاجراءات في باقي بلدان المنطقة سيكون له تأثير طيّب في تنشيط قطاع تجارة الذهب.

شغف المستهلك

■ **تتميّز بعض الدول العربية عن سواها من حيث نشاط قطاع الذهب، أي الأسواق العربية برأيكم هي الأكثر ترشيحاً للنمو؟ ولماذا؟**

□ آخر إحصاءات مجلس الذهب العالمي تبين أنه على الرغم من التغيرات في الأوضاع السياسية والاقتصادية في العالم، بقيت سوق الذهب في منطقة الشرق الأوسط في حال استقرار، لا بل إزدادت مبيعات الذهب في دول الخليج. وتشكّل دولة الإمارات العربية المتحدة ثاني أكبر دولة مستوردة للمجوهرات الايطالية والتركية في العالم، بعد الولايات المتحدة الأميركية. وعلى الرغم من الزيادة في سعر الذهب في الفترة الأخيرة، ارتفع الطلب على المجوهرات الذهبية مقارنة مع العام الماضي؛ وهذا يؤكد شغف المستهلك بالذهب والمجوهرات الذهبية.

■ **يلعب مجلس الذهب العالمي دوراً مهماً في ترويج قطاع الذهب وتجارته في**



المجلس في الشرق الأوسط

بدأ مجلس الذهب العالمي نشاطاته في الشرق الأوسط العام 1980 عن طريق مكاتبه في أوروبا؛ ثمّ افتتح مكتبه الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط، تركيا وباكستان في العام 1993 في دبي.

ويشرف المكتب الإقليمي في دبي على أسواق: السعودية، الإمارات، الكويت، البحرين، عُمان، قطر، مصر، لبنان، سورية، الأردن، تركيا وباكستان؛ بالإضافة إلى مراقبة تطوّرات السوق في بعض بلدان المشرق العربي وإيران.

وكان لمجلس الذهب العالمي دور فعّال في تسمية دبي مدينة الذهب. فمنذ أن بدأ المجلس نشاطاته في دبي أصبحت الإمارة مركزاً لتجارة الذهب العالمية سواء على مستوى المجوهرات أو السبائك الذهبية؛ فأطلق المجلس هذا الإسم على دبي (دبي مدينة الذهب) ليس فقط بسبب إزدهار ونموّ تجارة الذهب لديها، بل لطبيعة أسواق دبي وحرية التداول فيها.

العالم العربي، ما هي أبرز الخطوات التي اتخذتموها في هذا المجال خلال العام الماضي؟ وما هي أبرز الخطوات المستقبلية التي تتطلعون إليها؟

□ يلعب مجلس الذهب العالمي دوراً فعّالاً في تنشيط صناعة وتجارة الذهب بكل أشكاله؛ سواء كانت على شكل مصوغات أو سبائك. كما يقوم المجلس بطرح مبادرات عدة عبارة عن مسابقات سنوية لتنمية المواهب الفنية بين الشباب تحت مسمّى "مسابقة الإبداع الحر". إضافة إلى طرح مصوغات ذهبية صُممت وصُنعت بأيدي أمهر المصمّمين والصُنّاع الإيطاليين، بالتعاون مع أكبر سلسلة معارض للذهب والمجوهرات. كذلك يقوم مجلس الذهب العالمي بالتعامل مع مركز دبي للمعادن والسلع الذي يُعدّ قفزة نوعية لإطلاق مكانة دبي على المستوى العالمي، حيث تعتبر القوانين والتسهيلات المتاحة في هذا المركز عنصر جذب فعّال للمستثمرين في هذا القطاع. ■

صناعة الذهب توفّر للمنطقة 100 ألف فرصة عمل

معدل استهلاك الذهب في الإمارات 53 ضعف المعدل العالمي



من هو مجلس الذهب العالمي؟

مجلس الذهب العالمي هو مؤسسة عالمية جرى تأسيسها بالتعاون مع كبريات شركات تعدين الذهب حول العالم، بهدف ترويج استعمالات المعدن الأصفر الذي تقوم تلك الشركات بإنتاجه.

ويشرف المجلس بحضوره العالمي وبصفته ذراع تسويق صناعة الذهب على المهارات والموارد اللازمة لخلق ظروف سوقية ملائمة تسمح للمستهلكين والمستثمرين بالوصول للذهب والمنتجات الذهبية من دون أي عوائق.

ولتحقيق هذا الهدف، فإنّ مجلس الذهب العالمي يعتبر أداة التغيير ويعمل بالتكامل مع الحكومات لتخطي العوائق وتوسيع نطاق تملّك الذهب من دون أن يؤثر ذلك على العوائد الحكومية. وبالنسبة للتجارة، يقوم المجلس بتوفير الإستشارة والمهارات المطلوبة لغرض تحسين إقبال المستهلك على المنتجات الذهبية والمساعدة على تطوير نُظم توزيع ناجحة وفعّالة.

كما يقوم المجلس بصفته المروّج للمجوهرات الذهبية واستعمالاتها في مجالات عدة كالمجال الصناعي أو مجال الاستثمار، بتزويد المعلومات المتوازنة عن طلب الذهب واتجاهاته للمستثمرين في الأسواق المالية.

وتشكّل الأسواق التي يتولّى المجلس مسؤوليتها ويديرها أكثر من 80 في المئة من الطلب العالمي على الذهب. ويقدّم المجلس في كل من هذه الأسواق، ومن خلال برامجه المتعددة، خبرته العالمية للتجّار والحكومات والمستهلكين لحل أي مشاكل وقضايا تتعلق بالذهب كالتعرفة الجمركية والتوزيع والتصاميم والتسويق.

ولتحقيق هذه الأهداف، قام مجلس الذهب العالمي بتأسيس 27 مكتباً منتشرة في: أميركا، أوروبا، الشرق الأوسط، الهند والشرق الأقصى؛ ويقع مركزه الرئيسي العالمي في لندن، ومراكزه الإقليمية في كلّ من: نيويورك، سنغافورة، بومباي ودبي.

وزير السياحة الماليزي:

إهتمام خاص بالأسواق العربية

لانكاوي- زينة أبو زكي

لا تزال ماليزيا تخطف أضواء السياحة الآسيوية وتشكّل الوجهة الأهم للسيّاح عموماً والعرب منهم على وجه الخصوص. فماليزيا التي استقطبت 15,7 مليون سائح العام 2004 محققة بذلك نسبة نمو بلغت 55 في المئة عن العام 2003 تحتل المرتبة الأولى بين دول جنوب شرق آسيا بالنسبة لعدد السياح الوافدين إليها، تليها تايلند في المرتبة الثانية بـ 8,5 ملايين، فسينغافورة 8,3 ملايين، وإندونيسيا 5,1 ملايين سائح.

ولا تكمن أهمية ماليزيا في المقومات الطبيعية التي تتمتع بها فقط، بل أيضاً للخطة الإعلانية التي انتهجتها الحكومة منذ أكثر من 10 سنوات تحت شعار "ماليزيا ... آسيا الحقيقية" والتي نجحت في تثبيت موقع ماليزيا ليس على الخريطة السياحية الآسيوية فحسب، بل أيضاً العالمية. كما قال وزير السياحة الماليزي ليو ميشال تو ياد لـ "الاقتصاد والاعمال".

يعتبر **تو ياد** أن ماليزيا تمتلك الكثير من عناصر الجذب المختلفة للسياح. فلديها الجبال والتلال والغابات والبحر والعديد من الجزر، هذا فضلاً عن العناصر الأخرى في البنية السياحية التحتية مثل الفنادق والمطاعم والمنتجعات والملاهي ومراكز التسوّق الكبرى. ويلفت **تو ياد** إلى أن ميزة السياحة في ماليزيا تكمن في تنوّع المنتج السياحي بما يتناسب مع رغبات واهتمامات فئات مختلفة من السياح. وهذه الميزة بدورها تخدم تسويق ماليزيا التي يصعب تسويقها كمنتج متكامل لكبرها وتشعب قطاعاتها.

ويضيف **تو ياد**: "بالنسبة لدول غربي آسيا يتم تسويق ماليزيا كوجهة سياحية بحرية ذات فنادق فخمة ومريحة مع اهتمام خاص بنشاطات الأطفال لأن معظم السياحة الآتية من هذه الدول هي سياحة العائلات. في حين تسوّق ماليزيا لدول أوروبا وأوستراليا كوجهة مثالية لمحبي السياحة البيئية.

أسواق جديدة

ويرى **تو ياد** أن السياحة الماليزية تنمو بشكل مستمر، فبالإضافة إلى الإقبال الذي تشهده مناطق مشهورة سياحياً في ماليزيا كقدح وبينانج ولانكاوي وصباح، فان هناك مناطق جديدة بدأت تلقى إقبالاً ملحوظاً، ما دعا الحكومة إلى أن تبديها اهتماماً خاصاً من خلال تهيئة البنية التحتية وتطوير القطاعين الفندقي والخدماتي فيها. ويشير **تو ياد** إلى أنه يتم العمل على خلق وتطوير منتجات سياحية جديدة كالرياضات المائية وصيد الأسماك حيث تم إنشاء مرافئ سياحية خاصة لجذب محبي هذه النشاطات من أسواق جديدة كسنغافورة، كوريا والصين.

كما وتشهد ماليزيا نمواً مطرداً في عدد السياح الذي بلغ 15,7 مليون سائح العام 2004 في حين لم يتعد العدد 10 ملايين العام 2003 تأثراً بمرض "السارس" وظروف حرب العراق. ويتوقع **تو ياد** أن تستقطب ماليزيا مليون سائح جديد هذا العام نظراً لأن

السائح العربي ينفق خمس مرات أكثر من أي سائح آخر

استقطبنا 15,7 مليون سائح العام 2004 ونسعى إلى مليون إضافي هذا العام



الوزير ليو ميشال تو ياد

الوزارة تسعى لاستهداف أسواق جديدة في منطقة وسط آسيا وروسيا والصين وبعض دول غرب آسيا التي لم يتم الاهتمام بها جيداً. كما أن هناك فنادق ومنتجعات جديدة قيد الإنشاء لاستيعاب العدد الإضافي للسياح.

ويشدّد **تو ياد** على أهمية أسواق الشرق الأوسط بالنسبة لماليزيا وخصوصاً العالم العربي الذي لا تزال لديه إمكانيات كبيرة يمكن استغلالها ما جعل ماليزيا تقوم بحملة تسويق مركزة في الدول العربية تبدأ في شهر آيار/مايو المقبل، هذا بالإضافة إلى سوقي الولايات المتحدة الأميركية وبريطانيا تليها أسواق كل من أوروبا وأوستراليا واليابان وكندا. ويؤكد **تو ياد** على أهمية السائح العربي بالنسبة لماليزيا الذي ينفق أكثر بخمس مرات من السائح الآسيوي والصيني. لذا فهناك اهتمام خاص بالسائح العربي الذي تشكل ماليزيا وجهة سياحية مهمة جداً له في أشهر الصيف الحارة. ويتمثل هذا الاهتمام بالتواصل معه حيث تم تعليم أدلاء سياحيين اللغة العربية للاهتمام بالسياح العرب، هذا فضلاً عن إنشاء مطاعم عربية.

وينوّه **تو ياد** بوجود قواسم مشتركة عديدة بين الثقافتين ما يجعل السائح العربي يشعر وكأنه غير بعيد عن محيطه وبيئته. كما ويثني على التعاون الوثيق بين ماليزيا والعالم العربي وعلى عمق العلاقات الماليزية العربية على المستويات السياسية والاقتصادية. وتسعى ماليزيا إلى زيادة الاستثمارات العربية فيها وتشجيعها وخصوصاً أن هناك بعض الاستثمارات الماليزية قد توجّهت فعلاً نحو الدول العربية وخصوصاً دبي اضافة الى دراسة فرص جديدة للاستثمار في دول عربية أخرى كلبنان. ■



مرسى لليخوت في دبي فيستيفال سيتي

كشفت دبي فيستيفال سيتي عن مشروع جديد هو فيستيفال مارينا وتعتبر فيستيفال مارينا، التي تستوعب 150 مرسى ويبلغ عرضها 240 متراً، الإضافة الأحدث إلى قطاع مرسى اليخوت في دبي، ومن المعتزم أن تفتتح في أيلول/سبتمبر 2006.

وقال مدير التأجير والتسويق في دبي **فيستيفال سيتي ملك آرثر**: "نتطلع إلى أن تشكّل فيستيفال مارينا أحد أفضل مراسي اليخوت في العالم، وأضاف أنها ستشكّل وجهة مفضّلة لمالكي اليخوت والزوار على حد سواء وستوفّر نمط حياة فريداً من نوعه يعيد إلى الأذهان أجواء مدينتي كان ونيس الفرنسيتين.

وتتطلع دبي فيستيفال سيتي، من خلال مشاركتها في معرض دبي العالمي للقوارب، إلى التواصل مع مختلف الموردين والعاملين في قطاع الملاحة، وذلك استجابة لاحتياجات قطاع اليخوت الفاخرة الذي يظهر نمواً سنوياً بواقع 6 في المئة على مستوى العالم وفقاً لتقارير الخبراء في هذا القطاع.

يذكر أن دبي فيستيفال سيتي تمتد على مساحة 1600 هكتار على ضفة خور دبي، وتقوم بتطويرها مجموعة الفطيم. وتعتبر المشروع العقاري الخاص والمتعدّد الأغراض الأكبر من نوعه في منطقة الشرق الأوسط.

وفي الوقت الحالي يتمّ تنفيذ المرحلة الأولى من المشروع الذي تمّ فيها افتتاح منتجع البادية للغولف.

كما يستمر العمل في تطوير فيستيفال سنتر المركز التجاري الذي سيشغل مساحة 2,200 مليون قدم مربعة. وبدأت كذلك أعمال تشييد إنتركونتيننتال دبي ويعتبر فندق فور سيزونز دبي، الذي يفتتح في الربع الأول من العام 2007، الإضافة الأحدث إلى دبي فيستيفال سيتي.

– المرحلة الأولى من المشروع 60–70 هكتاراً أما استثمار باقي الأرض فسيتمّ على مراحل تمتد من 10 إلى 12 سنة ... عندها ستضمّ "المدينة" 25 ألف وحدة سكنية إضافة إلى 350 ألف م2 من المكاتب التي تطل مباشرة على الماء / المارينا.



انطوان كورينثيوس

– كما يقيم المشروع مدرستين – قيد الإنجاز – الأولى بريطانية والثانية تتبع النظام الأميركي – على أن يتبعها مدرسة يابانية. وتصل كلفة المرحلة الأولى من المشروع على مدى الأربع سنوات المقبلة إلى 3 مليارات دولار في حين تصل كلفة المرحلة الثانية والتي ستمتد من 4 – 5 سنوات إلى 3 مليارات دولار أيضاً.

شراكة بين "دبي فيستيفال سيتي" و"فورسيزنز"

بعد التوقيع نهاية العام الماضي على اتفاق بين شركة "فورسيزونز" للفنادق والمنتجعات ومجموعة "الفطيم" التي تقوم بتطوير مشروع "دبي فستيفال سيتي"، لإدارة فندق "فورسيزونز دبي"، أعلنت الشركتان مؤخراً عن إنشاء "فورسيزونز غولف وكونتري كلوب"، الذي سينضم إلى مجموعة مرافق المشروع أوائل العام 2007، وسيضمّ منتجع "البادية" للغولف وناديه ومنشآته الأخرى وملاعب التنس و"الإسكواتش" بالإضافة إلى نادٍ صحي وقاعات للتجميل.

النادي الذي تبلغ قيمته 100 مليون درهم، سيصبح الرقم 11 ضمن قائمة المنتجعات التي تديرها "فورسيزونز" حول العالم، بحسب **أنطوان كورينثيوس**، رئيس الشركة في الشرق الأوسط وأوروبا وشمال أفريقيا، الذي أكّد أنه من شأن المشروع الجديد أن يكمل محفظة "فورسيزونز" في المنطقة مشيراً إلى أن أداء فنادق دبي للعام 2004 كان استثنائياً، و"أتوقع أن يكون أداء العام 2005 مماثلاً إن لم يكن أفضل". وتجدر الإشارة إلى أن أعمال البناء في فندق "فورسيزونز دبي" ستبدأ هذا العام ليتمّ افتتاحه أواخر العام 2006. وسيضمّ الفندق، وهو الأول للشركة في الإمارات 250 غرفة وفيلا بالإضافة إلى نادٍ صحي وخمسة مطاعم وسلسلة من القاعات، وتبلغ كلفة تطويره الأوّلية 700 مليون درهم.

ماريوت تفتتح "كورت يارد" دبي

افتتحت شركة ماريوت العالمية حديثاً أول فندق لسلسلة "كورت يارد" في الإمارات في مجمّع "غرين كوميونيتي – دبي" الذي يبعد 40 كيلومتراً عن وسط المدينة. ويتألف الفندق الجديد من 165 غرفة وجناحاً، موزعة على: 81 غرفة من الحجم الملوكي، 74 غرفة مزدوجة، 4 غرف صغيرة و6 أجنحة، تطل على بحيرة المجمّع. ويضم الفندق الجديد قاعة للمؤتمرات مساحتها 555 متراً مربعاً، بالإضافة إلى ثلاث قاعات للإجتماعات مزودة بالأجهزة التقنية.



سمير دقاق، نائب الرئيس للمبيعات العالمية

إلى ذلك، أعلنت ماريوت العالمية عن تجديد بطانيات 628 ألف سرير في 2400 فندق حول العالم، بكلفة 190 مليون دولار. كما كشفت عن غرف الضيوف الجديدة التي ابتكرتها لفنادق "ماريوت" و"رينيسانس"، والتي تتميّز بأسرّة الريش وبشاشات التلفاز المسطّحة (32 بوصة) وغيرها من الإضافات.

وفي الكويت، نال فندق كورت يارد الكويت التابع لشركة ماريوت العالمية والذي افتتح العام الماضي على جائزة أفضل افتتاح للعام 2004، وقدم نمطاً جديداً في الصناعة الفندقية تمثل في الخدمات المتكاملة لرجال الأعمال.

وخلال حفل التكريم الذي أقامته شركة ماريوت العالمية في أورلاندو في ولاية فلوريدا، تسلّم مدير عام فنادق ماريوت في الكويت توماس بيونر الجائزة الذي أعرب عن فخره بالحصول على هذا الوسام الرفيع خلال العام الأول من افتتاح الفندق. واعتبر أن هذا الحدث هو بالتأكيد ثمرة اجتهاد فريق عملنا وتفانيهم في خدمة ضيوفنا".



الشارقة تعزز حضورها على خريطة السياحة العالمية

شهد جناح إمارة الشارقة في معرض بورصة برلين الدولية للسياحة هذا العام إقبالاً كبيراً من المشاركين. والتقى رئيس هيئة الإنماء التجاري والسياحي في الشارقة الشيخ **طارق بن فيصل القاسمي** عدداً من رؤساء كبريات شركات السياحة والسفر الالمانية.

وتناولت المباحثات سبل تفعيل حركة السياحة المشتركة مع سوق السياحة الألمانية وخصوصاً أن الشارقة باتت معروفة للسياح الألمان كوجهة للسياحة التراثية التاريخية والثقافية. وأكد القاسمي على ان الشارقة معروفة لدى السوق الألمانية، اذ تستقطب نحو 53 في المئة من إجمالي السياح القادمين إلى دولة الامارات العربية المتحدة.

لآخر التطورات الاقتصادية في الإمارة اعتبر القاسمي ان الإمارة تشهد نمواً وانتعاشاً على كافة الصعد ما ساهم في تحقيق نمو اقتصادي بنسبة 11 في المئة خلال العام الماضي، ولقد ساهم القطاع السياحي بنسبة مهمة في هذا النمو. وتوقع القاسمي زيادة هذه الحصة في السنوات المقبلة.



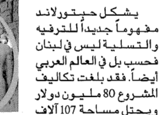
الشيخ طارق بن فيصل القاسمي

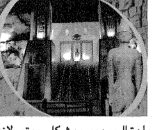
وأكد القاسمي ان الفرص الاستثمارية في الإمارة مفتوحة أمام الجميع، ولفت إلى أن الأرباح التي حققها المستثمرون في الإمارة خلال السنوات الماضية تعتبر من أفضل العوائد المتاحة في المنطقة وضمن معدلات مخاطر قليلة.

افضل هيئة ترويج

وكانت الهيئة حصلت على جائزة أفضل هيئة ترويجية سياحية للعام 2005 من الهيئة المنظمة لمعرض شرق المتوسط للسياحة والسفر في مدينة اسطنبول التركية. وتشكل هذه الجائزة حسب مدير الهيئة **محمد علي النومان** تأكيداً على توجه الإمارة إلى سوق السياحة التركية الذي جاء تجسيداً لستراتيجية الهيئة في استهداف أسواق سياحية جديدة والتواجد فيها بالقدر الذي يخدم قطاع السياحة في الإمارة.

حبتورلاند: منتزه الترفيه والثقافة









يشكل حبتورلاند مفهوماً جديداً للترفيه والتسلية ليس في لبنان فحسب بل في العالم العربي أيضاً. فقد بلغت تكاليف المشروع 80 مليون دولار ويحتل مساحة 107 آلاف متر مربع في موقع مميز قرب بلدة الجمهور. ويشكل حبتورلاند أرضية ترفيهية ثقافية وتربوية تأخذ الزائرين إلى عصور الحضارة الفينيقية متنقلين بين الأسطورة والخيال حيث يمكنهم التعرف على أبطال أسطوريين كـ هانيبال، أليسار، ليو وغيرهم.

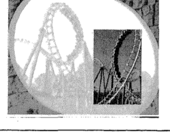
وإلى جانب المناظر الطبيعية الخلابة التي يطل عليها، يتميز المنتزه بجوانب عدّة إذ يضم 30 لعبة آلية ووسيلة ترفيه من الألعاب الميكانيكية الضخمة بدءاً من القطارات اللولبية العملاقة مروراً بالمركبات المائية وصولاً للعبة الأحصنة الميكانيكية للأطفال من أهم الشركات العالمية مثل Fabric و Zemperla وغيرها، ويتم تشغيلها وصيانتها تحت إشراف جمعية المحققين التقنيين الألمانية TUV.

كما ويضمّ المشروع 7 مطاعم تقدم جميع أنواع الأطعمة منها:

- "وادي الأرجوان" وهو مطعم لبناني، مع برنامج ترفيهي مساء كل جمعة وسبت.
- "سومبريرو" وهو مطعم مكسيكي، يتميز بديكوره المتلائم مع الطابع المكسيكي التقليدي.
- "وايلد وايلد ويست" وهو عبارة عن صالون كاوبوي يقدم جميع المشاوي الأميركية.
- "دون ليو" وهو مطعم إيطالي.
- "يو غرانده" يقدم مأكولات خفيفة.
- "سوق كافيه" تختص بالمشروبات الساخنة والمرطبات والنراجيل ومختلف أنواع السيجار.
- "الفينيكس" للوجبات سريعة.

ويضم المشروع أيضاً السوق التي تحتوي على متاجر تقدم إكسسوارات وحلى فينيقية. كما يشهد المشروع أيضاً النشاطات المختلفة التي تتم وفق جدول مدروس تبدأ من الساعة الحادية عشر والنصف قبل الظهر لتنتهي في الثامنة مساءً. وتستهل هذه النشاطات بترحيب شخصيات حبتورلاند بالزوار، فمسرحية أطفال تقدم على المسرح المدرج، ثم عرض للطيور النادرة كالنسر الأفريقي وبومة الصخور وببغاوات، يتبعها استكشاف مسرحية يليها عروض النوافير المائية المضيئة وعروض اللايزر لبرامج مختلفة كعجائب الدنيا السبع مع إمكانية عرض شعارات مناسبات وشركات مشتركة.

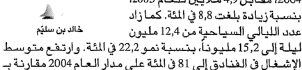
ويوفر حبتورلاند لائحة طويلة من النشاطات كنادي المغامرات والمخيمات الصيفية وتتوفر بطاقات الاشتراك الفردية والعائلية بدءاً من شهر أيار/مايو المقبل، هذا بالإضافة إلى خدمات خاصة للمرافقة داخل المنتزه كالحضانة للعناية بالأطفال والصغار والمركز الطبي للحالات الطارئة ومواقف السيارات. كما ويقدم أنشطة خاصة كتنظيم الأعراس والحفلات والمناسبات المختلفة. ويسعى فريق العمل المتخصص والدائم التطلع والتخطيط إلى مزيد من الأنشطة الترفيهية لجعل الزيارة للحبتورلاند تجربة لا يمكن نسيانها.



5.4 ملايين نزيل في فنادق دبي


خالد بن سليّم

ارتفع عدد نزلاء المنشآت الفندقية في إمارة دبي إلى 5,4 ملايين نزيل للعام 2004، مقابل 4,9 ملايين للعام 2003، بنسبة زيادة بلغت 8,8 في المئة. كما زاد



عدد الليالي السياحية من 12,4 مليون ليلة إلى 15,2 مليوناً، بنسبة نمو 22,2 في المئة. وارتفع متوسط الإشغال في الفنادق إلى 81 في المئة على مدار العام 2004 مقارنة بـ 72,4 في المئة للعام الذي سبق.

واعتبر مدير عام دائرة السياحة والتسويق التجاري في دبي **خالد أحمد بن سليّم**، أن هذه النتائج تكتسب أهمية إضافية في ضوء التحدّي الذي يواجه صناعة السياحة في دبي، والمتمثل في نقص الطاقة الاستيعابية للفنادق، إلى جانب المنافسة الشديدة في قطاع السياحة العالمي والإقليمي بين الوجهات المختلفة لاستقطاب أكبر عدد ممكن من السياح.

إلى ذلك، ارتفع متوسط فترة إقامة النزلاء في الفنادق بنسبة 12,3 في المئة. وزاد عدد الغرف المتاحة إلى 26154 غرفة، مقابل 25571 غرفة للعام 2003، وارتفع عدد الغرف المشغولة من 18503 غرف إلى 21189 غرفة.

"قصر الحمرا" في رأس الخيمة بكلفة 300 مليون درهم


خاطر مسعد

بكلفة تصل إلى 300 مليون درهم، بدأت الأعمال الإنشائية لفندق "قصر الحمرا" في منطقة "الجزيرة الحمراء" على شاطئ إمارة رأس الخيمة.

الفندق الجديد، يقوم على مساحة 15 ألف متر مربّع، بمساحة بناء إجمالية تفوق 130 ألف متر مربّع، تتضمّن 400 غرفة موزّعة على 33 طابقاً بارتفاع 116 متراً.

ويضمُّ الفندق خمسة مطاعم، منطقة تجارية، صالة أفراح تتسع لـ 800 شخص، قاعة مؤتمرات تتسع لـ 1000 شخص، نوادي صحية ومركزاً لرجال الأعمال. وتطلُّ الغرف، التي تبدأ من مساحة 72 متراً مربّعاً، إما على البحر أو على ملعب الغولف الدولي. وينفرد المشروع ببرج مركزي للأجنحة ذات الشرفات المطلّة على البحر وله مدخله الخاص. كذلك تم تخصيص الطابق الخامس لنادي "قصر الحمرا" الذي يضمُّ 37 جناحاً وله مدخله الخاص أيضاً.

وقال مستشار الشيخ **سعود بن صقر القاسمي**، ولي عهد ونائب حاكم رأس الخيمة **د. خاطر مسعد**: "مع بدء عمليات الإنشاء لهذا المشروع النوعي، تكون إمارة رأس الخيمة قد أضافت معلماً جديداً إلى معالمها السياحية والفندقية، بهدف مواكبة النمو السياحي المطّرد الذي تشهده منذ سنوات عدّة، واستجابة للطلب الكبير على الغرف الفندقية في الإمارة، ما يعزّز من مكانة رأس الخيمة السياحية على خارطة السياحة العالمية". مشيراً إلى أن مشروع فندق "قصر الحمرا" الجديد يشكّل باكورة سلسلة من المشاريع النوعية التي ستشهدها إمارة رأس الخيمة تباعاً خلال المستقبل القريب.

ستاروود: 70 فندقاً جديداً وتركيز على الشرق الأوسط

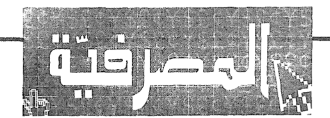


تعتزم مجموعة ستاروود العالمية افتتاح أكثر من 70 فندقاً حول العالم خلال العامين الحالي والمقبل. وذلك بهدف تعزيز تواجدها في مختلف الأسواق العالمية، خصوصاً الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

ففي المنطقة العربية، ستدشّن ستاروود أربعة فنادق جديدة في كلٍّ من: سخيرات المغرب حيث ستفتتح فندق "لامفتريت بالاس سانت ريجس" في الربع الثاني من العام الحالي بسعة 176 غرفة. وشيراتون وهران – الجزائر في الربع الثالث بسعة 321 غرفة. وشيراتون حلب – سوريا خلال الربع الأخير من العام 2005 بسعة 198 غرفة. بالإضافة إلى فندق شيراتون دريم لاند في مدينة 6 أكتوبر – مصر بسعة 182 غرفة ويُفتتح في الربع الأول من العام المقبل. علماً إن ستاروود دشّنت مؤخراً فندق "فوربوينتس" فردان – بيروت بسعة 132 غرفة.

المدير التنفيذي لفنادق ومنتجعات **ستاروود ستيفن هاير**، نوّه بمستوى النموّ الذي تحققه المجموعة وبزيادة حصتها في الأسواق العالمية. "ففي الوقت الذي بدأت فيه العلامتين التجاريتين "W" و"St Regis" تلقيان إقبالاً ملحوظاً في العديد من مناطق العالم، فإن علامة "Westin" كانت العلامة التجارية الأسرع نمواً في قطاع الفنادق الفخمة عالمياً خلال العام 2004. أما فنادق "Sheraton"، فمازلت تحتل مركز الصدارة ضمن فئتها بفضل النتائج الإيجابية التي حققتها، لاسيما في الصين.

وقال النائب الأوّل لرئيس مجموعة ستاروود العالمية في أفريقيا والشرق الأوسط **فيليب كاسيس** فقال أن المجموعة تنوي التوسع والاستثمار في عدد من المدن الرئيسية في الشرق الأوسط وزيادة مجموعة فنادقها في قطاع خدمات الضيافة تلبية لازدياد الطلب على الخدمات الفندقية الموجهة لقطاعي الأعمال والترفيه، المتزامن مع حركة النمو الاقتصادي في المنطقة.



رأي

المراكز المالية العربية

إنضمت قطر مؤخراً إلى الدول العربية العديدة التي تتنافس على لقب "المركز المالي" في المنطقة العربية إلى جانب البحرين ودبي، ما يطرح السؤال حول مدى ضرورة تواجد ثلاثة مراكز مالية في منطقة الخليج وحدها. لكن إذا نظرنا عن قرب أكثر إلى توجهات كل من هذه المراكز نجد أن لا تضارب حقيقياً في مصالحها بل اتجاه نحو مزيد من التخصص في كل منها. فالبحرين، التي تأسس فيها مركز الأوفشور المصرفي العام 1978 لتحل بذلك مكان بيروت كمركز مالي إقليمي بعد دخول لبنان في الحرب، قامت بدور أساسي كمركز مصرفي للبنوك الدولية التي لا يسمح لها بالدخول إلى السعودية والكويت؛ لكنها أخذت في السنوات الأخيرة تغيّر اتجاهها لتصبح أكثر تركيزاً على الصيرفة الإسلامية، في ضوء التطوّرات العديدة التي حدثت في المنطقة وأهمها الإعلان عن إنشاء مركز دبي المالي العام 2002، وخصوصاً بدء انفتاح سوقي السعودية والكويت أمام المصارف الخارجية العام 2004 والذي يشكّل في الواقع التحدّي الرئيسي لمركز البحرين المالي والمصرفي اليوم.

أمّا مركز دبي المالي، فيبدو أنه يتجه ليقوم بدور مالي ذي توجّه دولي، خصوصاً كوسيط بين المراكز المالية الغربية والأسواق المالية والمصرفية في دول جنوب وجنوب شرق آسيا، علماً بأن التأخر في إطلاق هذا المركز خفف من زخمه وقلل من قدرته التنافسية. لكن إذا ما قارنا بين مركزيْ دبي وقطر نجد أنهما يخدمان اقتصادين غير متشابهين، حيث أصبح اقتصاد دبي اقتصاداً خدماتياً بامتياز في حين أنّ الاقتصاد القطري لا يزال يعتمد بشدة على النفط والغاز. لذلك، من المتوقع أن يكون نشاط المركز المالي في دبي أكثر اتجاهاً نحو الخارج في إطار عمليات تمويل التجارة الخارجية والتحويل وغيرها، في حين أن حاجة قطر في السنوات المقبلة لتمويل المشاريع النفطية الضخمة ومشاريع تطوير الاقتصاد المحلي ستجعل دور مركزها المالي أكثر تركيزاً على التمويل الداخلي.

كذلك، فإن تزايد العائدات النفطية في الفترة الأخيرة بات يبرر إنشاء أكثر من مركز مالي لخدمة أغراض وأهداف مالية مختلفة. وقد قدرت مؤسسة التمويل الدولية النمو في الموجودات المالية الأجنبية لدول الخليج بين بداية العام 2004 ونهاية 2005 بنحو 150 مليار دولار، كما توقعت أن تتجاوز الاستثمارات العام 2005 وحده في هذه الدول 80 مليار دولار، منها 15 ملياراً في دبي وهو بالتالي ما يسمح بوجود مراكز مالية عدّة في المنطقة بتوجهات وأدوار مختلفة.■

خاص ... خاص ... خاص ... خاص ... خاص

البنوك اللبنانية والتعامل مع العراق

افتتح بنك إنتركونتيننتال لبنان مكتباً تمثيلياً في بغداد في إطار تعزيز توجّهه نحو السوق العراقية التي تنطوي على فرص متنوّعة وإن كانت محفوفة بالمخاطر.

ويأتي افتتاح مكتب التمثيل تتويجاً لنشاطات بدأها البنك في وقت سابق وأثمرت في العام 2004 حجم أعمال لا بأس به على صعيد الاعتمادات المستندية والودائع.

وبنك إنتركونتيننتال هو المصرف اللبناني الثاني الذي يفتح مكتباً تمثيلياً في بغداد وذلك بعد بنك فيرست ناشونال.

على صعيد آخر، عُلِم أنّ بنك بيبلوس اللبناني يسعى إلى تملّك حصة الأغلبية في أحد المصارف الخاصة العراقية.

يُشار في هذا المجال إلى أن التعامل المصرفي مع المصارف العراقية يشارك به نحو 20 مصرفاً لبنانياً وإن كان هذا التعامل متمركزاً في عدد أقل من المصارف.

بنوك إسلامية كويتية خارج الكويت

تشهد الصناعة المالية الإسلامية في الكويت مخاضاً لافتاً في هذه المرحلة ستكون من نتائجه المرتقبة ولادة عدد من المصارف الإسلامية في منطقة الخليج منبثقة من رحم الشركات المالية العاملة في الكويت.

ويأتي هذا التوجّه في أعقاب إقدام بنك الكويت المركزي على إقفال باب التراخيص من ضمن صلاحياته الإستنسابية مكتفياً في هذه المرحلة بمنح ترخيصين، أحدهما لبنك بوبيان والآخر للبنك العقاري، الذي تحوّل إلى مصرف إسلامي.

وعُلِم أنّ 4 شركات مالية على الأقل بدأت الإعداد لتأسيس مصارف إسلامية في العراق أو البحرين أو قطر، وبإجمالي رأس مال يقدر بنحو 200 مليون دولار.

المحتويات

البنك التجاري الدولي
من صيرفة الشركات إلى الصيرفة الشاملة

القاهرة - الاقتصاد والأعمال

يعتبر البنك التجاري الدولي الأول بين مصارف القطاع الخاص والخامس بين مجموع المصارف العاملة في مصر حيث وصلت موجوداته إلى 3,9 مليارات دولار في نهاية السنة المالية 2003، أي بما يوازي 4 في المئة من مجموع حجم السوق. وهو كذلك المصرف الأكثر ربحية في مصر، إذ بلغ العائد على الموجودات لديه 1,7 في المئة والعائد على حقوق المساهمين 21,6 في المئة. كما أنه المصرف الثالث من حيث الرسملة البالغة اليوم أكثر من 300 مليون دولار.



تأسس البنك التجاري الدولي العام 1975 بالشراكة بين البنك الأهلي المصري بنسبة 51 في المئة وبنك تشايس منهاتن بنسبة 49 في المئة تحت اسم "بنك تشايس الأهلي المصري". وفي العام 1987، قرر تشايس منهاتن الخروج من السوق المصرية فباع حصته إلى الأهلي المصري وتغيّر اسم البنك ليصبح البنك التجاري الدولي. في أيلول/ سبتمبر 1993، ومن ضمن حملة الخصخصة الأولى للدولة المصرية، تم طرح أولي لأسهم البنك، ما أدى إلى تراجع حصة البنك الأهلي المصري إلى 43 في المئة، في حين حصل موظفو التجاري الدولي والأهلي المصري على نسبة 16 في المئة من الأسهم وتوزّعت نسبة الـ 41 في المئة الباقية على 14,000 مستثمر من مصر والمنطقة العربية إضافة إلى عدد من المستثمرين الدوليين ومؤسسة التمويل الدولي.

وفي العام 1996، باع البنك الأهلي المصري حصة إضافية بنسبة 20 في المئة من خلال إطلاقه إيصالات إيداع دولية (GDRs) في سوق لندن المالية. وكان هذا الإصدار الأول لمؤسسة مصرية ولاقى إقبالاً جيداً في حينه حيث جمع أكثر من 120 مليون دولار. وقد واصل البنك جهوده الرامية إلى توسيع قاعدة مساهميه، حيث أطلق بعد بضع سنوات إيصالات إيداع أميركية (ADRs) تمّ طرحها على بورصة نيويورك. وفي تشرين الثاني/ نوفمبر 2004 أعلن البنك عن إدراج أسهمه في بورصتَي الكويت وأبو ظبي بالإضافة إلى السوق المالية المصرية. وهذا من شأنه زيادة سيولة سهم البنك أكثر وتعزيز سهولة تداوله خصوصاً في ضوء توزّع هذه الأسهم على فئات وجهات وجنسيات عدة، إذ بلغ في نهاية أيلول سبتمبر النسب التالية: 25,8 في المئة لحملة إيصالات الإيداع، 23,6 في المئة لمؤسسات القطاع الخاص، 18,9 في المئة للبنك الأهلي المصري، 13,3 في المئة للأفراد، 9,2 في المئة لمستثمرين أجانب، 4,8 في المئة لمؤسسات القطاع العام، و4,4 في المئة لمؤسسة التمويل الدولية.

كما قام البنك التجاري الدولي بخطوات

ستراتيجية عدة لتطوير أعماله وتحسين خدماته وتعزيز نموه. وأطلق البنك العام 1999 نشاطه في قطاع التجزئة، مقدماً نطاقاً واسعاً من المنتجات والخدمات الجديدة بهدف تنويع مصادر دخل البنك وتعزيزها، كما باشر البنك في العام نفسه بتطبيق خطة عمل طموحة في مجال تقنيات المعلومات على مدى أربع سنوات تمكّن في نهايتها من تحقيق مركزية تامة في العمليات ما ساعد أيضاً على تسريع العمل ومكننته، إلى درجة عالية. وفي السنوات الأخيرة، أسس البنك شركات عدة تابعة متخصصة في مجالات مختلفة وتشمل شركة التجاري الدولي للتأمين على الحياة، وشركة كونتاكت لتجارة السيارات وشركة مخصصة للإيجار التمويلي (Leasing). وفي العام 2003، حصل البنك على تصنيف ائتماني من أهم وكالات التصنيف الدولية، وضمّت "موديز" و"ستاندرد أند بورز" و"فيتش" و"كابيتال انتليجنس"، التي منحته جميعها سقف التصنيف الائتماني السيادي لمصر.

حساب الأرباح والخسائر أول 9 أشهر من العام 2004

(مليون جنيه مصري)	ايلول/سبتمبر 2003	ايلول/سبتمبر 2004	نسبة التغير %
الفوائد المقبوضة	1,089	1,156	6.2
الفوائد المدفوعة	(660)	(643)	-2.5
صافي الفوائد المقبوضة	429	513	19.5
عمولات	189	267	41.2
أرباح القطع	(16)	81	-604.3
أرباح المتاجرة	98	4	-96.1
أرباح الأسهم الموزعة	10	20	100.0
الأرباح من الاستثمارات	16	11	-31.0
إيرادات تشغيلية أخرى	21	41	94.7
صافي الإيرادات التشغيلية	747	937	25.4
مؤونات مقابل خسائر الديون	(190)	(159)	-16.1
مصاريف إدارية	(166)	(206)	23.8
استهلاكات	(30)	(33)	12.9
مؤونات أخرى	(85)	(117)	37.9
فروقات إعادة تقييم استثمارات أخرى	(28)	(40)	44.2
مصاريف تشغيلية أخرى	(21)	(33)	58.7
مجموع المصاريف التشغيلية	(329)	(429)	30.4
إيرادات (مصاريف) غير تشغيلية	0	0	-33.3
الأرباح الصافية قبل الضرائب	229	349	52.6

الأداء المالي

حقق البنك التجاري الدولي نمواً متواصلاً في حجمه وأرباحه ونطاق أعماله في السنوات القليلة الماضية، حيث زادت موجوداته في المتوسط بنسبة 12,6 في المئة بين العامين 1999 و2003، كما زادت بنسبة 11,7 في المئة في الأشهر التسعة الأولى من العام 2004. كما نمت الأرباح بنسب جيدة مقارنة مع القطاع بلغت 8,2 في المئة العام 2003 و52,6 في المئة في الأشهر التسعة الأولى من العام 2004. وجاء هذا النمو البارز في الأرباح بشكل أساسي نتيجة تحسن هامش الفوائد بقيمة 87 مليون جنيه مقارنة مع الفترة المقابلة من العام 2003، إضافة إلى ارتفاع ملحوظ في العمولات المقبوضة بقيمة 78 مليون جنيه.

وقد استمرت التسليفات في الاستحواذ على الحصة الأكبر من الموجودات، رغم تراجع حصتها في السنوات الأخيرة ما يقارب 60 في المئة العام 2001 إلى 48,3 في المئة في نهاية أيلول/سبتمبر 2004. يلي ذلك الودائع لدى المصارف التي ارتفعت حصتها تدريجياً لتصل إلى 16,7 في المئة، وكذلك حصة النقد والودائع لدى البنك المركزي التي زادت من 9,8 في المئة إلى 10,3 في المئة خلال الفترة، في حين تضاعفت حصة السندات من 4,3 في المئة إلى 10,7 في المئة. كما تغيّر توزع التسليفات على القطاعات الاقتصادية، تماشياً مع التبدّل الحاصل في أهمية القطاعات النسبية في النشاط الاقتصادي المحلي مع تقلص حجم القطاعات التقليدية وتسارع نمو قطاع الخدمات والتكنولوجيا الحديثة. فانخفضت حصة قطاع الصناعة من 55,9 في المئة العام 1999 إلى 43,5 في المئة العام 2003، كما تراجعت حصة التجارة من 13,3 في المئة إلى 7,8 في المئة فيما زادت حصة قطاع الخدمات من 24,2 في المئة إلى 38,8 في المئة خلال الفترة نفسها، حيث بلغت التسليفات الممنوحة لقطاع السياحة وحده 10 في المئة من مجمل محفظة التسليفات.

وكان البنك عمل في السنوات الأخيرة على خفض محفظة التسليفات الممنوحة بالعملات الأجنبية في ظلّ تزايد الضغوط على الجنيه المصري وبالتالي ارتفاع مخاطر التسليف بالعملات الصعبة. فتراجعت تدريجياً نسبة التسليفات بالعملات الأجنبية لتصل إلى ما يقارب 39 في المئة من مجموع التسليفات في نهاية العام 2003، بعد أن كانت تبلغ نحو 58 في المئة في العام 1997. لكن استمرار قدرة البنك على التسليف بالعملات الأجنبية رغم تراجع وفرة العملات الصعبة بين العامين 2002 و2003 كان نتيجة القاعدة الكبيرة للودائع بالعملات الأجنبية، والتي بلغت 10,3 مليارات جنيه مصري في نهاية 2003 أي نحو 50,5 في المئة من مجموع ودائع العملاء، في ما بلغت التسليفات بالعملات 5,2 مليارات جنيه مصري.

من جهة المطلوبات، زاد اعتماد البنك على ودائع العملاء كمصدر رئيسي للأموال حيث ارتفعت حصتها من 75,2 في المئة من مجموع المطلوبات العام 2001 إلى 85,4 في المئة في 2004/9/30. وقد جاء ذلك نتيجة تغيّر سياسة البنك بالنسبة لتنويع مصادر التمويل مع بدء تخفيض الاعتماد على الاستدانة طويلة الأجل، إذ قام خلال العام 2003 بممارسة خيار التسديد المسبق لسندات دين طويلة الأجل كان أصدرها سابقاً، كما يقوم بتخفيض القروض طويلة الأجل التي عقدها في أواخر التسعينات بحيث لم تعد قيمتها تتجاوز 117 مليون جنيه مصري في أيلول/سبتمبر 2004، مقابل 1,3 مليار جنيه في نهاية العام 1999.

بالنسبة لكفاية رأس المال، ارتفع معدل الملاءة حسب متطلبات "بازل 1" لدى البنك من نحو 10 في المئة العام 2003 إلى أكثر من 12 في المئة خلال العام 2004، علماً بأن معدل الملاءة المطلوب من السلطات النقدية المصرية هو 10 في المئة فقط. هذا مع العلم أن نسبة حقوق المساهمين إلى مجموع الموجودات تراجعت إلى أقل من 8 في المئة العام 2003 في ضوء النمو الكبير في الموجودات التي زادت بنسبة الضعف تقريبا مقارنة مع حقوق المساهمين في العام نفسه.

أما في مجال الربحية، ورغم تأثر البنك

التـجـاري الـدولـي سـلـبـاً بـتـراجـع الأداء الاقتصادي المحلي في العامين 2002 و2003 فقد تمكّن من تجاوز هذه الانتكاسة البسيطة واستعادة قوة النمو في أرباحه كما يظهر في نسبة الارتفاع العالية التي سجّلها في أول 9 أشهر من العام 2004 والبالغة 52,6 في المئة. وكان البنك قد سجّل تراجعاً في أرباحه العام 2002 بنسبة 5,2 في المئة نتيجة زيادة المؤونات المكونة تجاه الديون المشكوك فيها والخسائر المتكبّدة بسبب إعادة تقييم الاستثمارات، علماً بأن صافي الإيرادات التشغيلية حقق زيادة بنسبة 4,2 في المئة خلال العام نفسه.

والواقع أن البنك اختار في الوقت المناسب تنويع مصادر الدخل لديه وتخفيف اعتماده على الإيرادات من الفوائد. وقد خطا خطوات مهمة في هذا الاتجاه في العامين الأخيرين فعزّز الدخل من العمولات والمتاجرة والعمليات لتصبح نسبته من الإيرادات التشغيلية نحو النصف. ولولا الخسارة المسجّلة في عمليات القطع الأجنبي والناجمة عن تدهور سعر صرف الجنيه العام 2003، لكانت هذه النسبة تجاوزت حتى 50 في المئة، وهو شيء نادر لدى المصارف التجارية العربية التي ما زال اعتمادها الأكبر هو على الفوائد.

وقد انعكس تباطؤ النشاط الاقتصادي المصري في السنوات الأخيرة على البنك التجاري الدولي، كما المصارف العاملة الأخرى، خصوصاً بالنسبة لتأثره بتراجع قدرة الشركات على تسديد التزاماتها، ما زاد من الديون المشكوك فيها في الجهاز المصرفي المصري ككل واضطر المصارف إلى تكوين مؤونات كبيرة تجاه مخاطر الديون غير العاملة، ما أدى بدوره إلى الضغط على أرباح المصارف. لكن البنك التجاري الدولي تمكّن من الحفاظ على ربحية عالية بعد تراجع جزئي في العام 2002، والعودة إلى زيادة أرباحه في العامين 2003 و2004 رغم الاستمرار في تكوين مؤونات مرتفعة نسبياً.

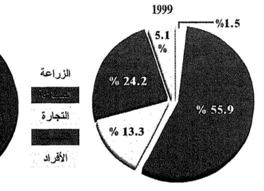
الأداء الستراتيجي

اعتمد البنك التجاري الدولي منذ منتصف التسعينات ستراتيجية عمل واضحة وطموحة تقوم على التركيز على خدمة الشركات المحلية والشركات الأجنبية العاملة في السوق المحلية وهو مجال يمكن أن يكون له فيه قدرة تنافسية عالية بالنظر إلى خبرته الطويلة فيه منذ كان بنك تشايس منهاتن مساهماً رئيسياً.

وقد قام في السنوات القليلة الماضية بالتوسّع في شبكة الفروع وتجديد الفروع القائمة، حيث تضاعف عدد الفروع ثلاث مرات في غضون خمس سنوات، أي من 31 فرعاً العام 1999 إلى 91 فرعاً في نهاية العام 2003. وقد ترافق ذلك مع زيادة ملحوظة في عدد الموظفين أي ما يقارب 1550 موظفاً العام 2000 إلى أكثر من 2000 موظف العام 2003، ما رفع معدل الكلفة إلى الإيراد من 28,2 في المئة العام 2000 إلى نحو 38 في المئة العام 2003. غير أنه يمكن اعتبار هذه النفقات الإضافية استثماراً للمستقبل جاءت لتعزيز قدرة البنك على الاستفادة من مجالات العمل المختلفة التي ستظهر عند استئناف النمو الاقتصادي وعودة الزخم إلى القطاعات الانتاجية والخدماتية المختلفة.

واليوم، أصبح البنك التجاري الدولي يقدّم مجموعة واسعة وشبه مكتملة من الخدمات المالية المتنوعة عبر ست مجموعات مصرفية في البنك وأربع شركات تابعة تقوم بتوفير المنتجات والخدمات الخاصة بالشركات والأفراد إضافة إلى صيرفة الاستثمار وعمليات الخزينة. وقام البنك في السنوات القليلة الماضية بتأسيس عدد من الشركات التابعة المتخصصة، بدءاً بشركة خاصة للوساطة المالية العام 1998، ثم شركة للتأمين على الحياة العام 2000، وشركة خاصة لتمويل شراء السيارات العام 2002، وأخيرا شركة للتمويل التأجيري العام

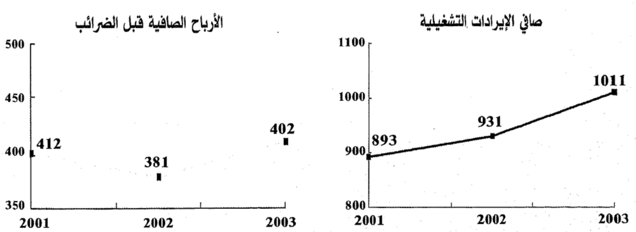
توزع التسليفات على القطاعات الاقتصادية



توزّع التسليفات على القطاعات الإقتصادية

2003

%0.6
9.2 %
% 38.8
% 43.5
7.8 %



تطور ميزانية البنك التجاري الدولي

(مليون جنيه مصري)	2001		2002			2003			2004/9/30		
	القيمة	الحصة من المجموع%	القيمة	الحصة من المجموع%	نسبة التغير%	القيمة	الحصة من المجموع%	نسبة التغير%	القيمة	الحصة من المجموع	نسبة التغير%
نقد وودائع لدى البنك المركزي	1,830	9.8	2,051	10.4	12.1	2,674	11.1	30.4	2,776	10.3	3.8
ودائع لدى المصارف	2,348	12.6	2,901	14.7	23.5	3,782	15.7	30.4	4,515	16.7	19.4
سندات الخزينة	808	4.3	1,322	6.7	63.5	1,427	5.9	8.0	2,897	10.7	103.0
استثمارات للمتاجرة	103	0.6	92	0.5	-10.6	476	2.0	415.4	654	2.4	37.4
استثمارات لغير المتاجرة	1,808	9.7	1,874	9.5	3.7	2,572	10.7	37.2	2,219	8.2	-13.7
صافي التسليفات	11,107	59.7	10,919	55.3	-1.7	12,505	51.8	14.5	13,020	48.3	4.1
استثمارات في مؤسسات تابعة	36	0.2	46	0.2	28.2	66	0.3	44.4	76	0.3	16.3
صافي الموجودات الثابتة	184	1.0	215	1.1	17.2	232	1.0	7.8	286	1.1	23.3
موجودات أخرى	378	2.0	340	1.7	-10.1	418	1.7	23.2	536	2.0	28.1
مجموع الموجودات	18,602	100.0	19,759	100.0	6.2	24,153	100.0	22.2	26,981	100.0	11.7
							0.0				
ودائع من المصارف	285	1.5	328	1.7	15.0	163	0.7	-50.2	260	1.0	59.5
ودائع العملاء	13,994	75.2	15,815	80.0	13.0	20,415	84.5	29.1	23,043	85.4	12.9
مطلوبات أخرى	407	2.2	322	1.6	-20.9	446	1.8	38.4	491	1.8	10.0
أرباح أسهم للدفع	290	1.6	239	1.2	-17.7	242	1.0	1.5	0	0.0	
سندات دين متوسطة الأجل	600	3.2	300	1.5	-50.0	0	0.0	-100.0	0	0.0	
قروض طويلة الأجل	768	4.1	326	1.6	-57.6	270	1.1	-17.1	117	0.4	-56.8
مؤونات أخرى	682	3.7	712	3.6	4.3	709	2.9	-0.4	812	3.0	14.6
مجموع المطلوبات	17,026	91.5	18,041	91.3	6.0	22,245	92.1	23.3	24,723	91.6	11.1
رأس المال	650	3.5	650	3.3	0.0	1,300	5.4	100.0	1,300	4.8	0.0
الاحتياطيات	925	5.0	1,067	5.4	15.4	608	2.5	-43.0	608	2.3	0.0
الأرباح غير الموزعة									349		
مجموع حقوق المساهمين	1,575	8.5	1,717	8.7	9.0	1,908	7.9	11.1	2,257	8.4	18.3
مجموع المطلوبات وحقوق المساهمين	18,602	100.0	19,759	100.0	6.2	24,153	100.0	22.2	26,981	100.0	11.7

2004. لكن الصورة الأبرز للبنك مازالت صورته كبنك مركّز على خدمة الشركات الكبيرة المصرية والمتعددة الجنسية والتي يبلغ عملاؤه منها أكثر من 600 شركة. ويقدم البنك لهذه الشركات نطاقاً واسعاً من الخدمات تشمل الخدمات المصرفية التقليدية إلى جانب الخدمات الأكثر تقدماً وتخصصاً كتمويل المشاريع وتمويل التجارة الخارجية وترتيب القروض المشتركة (Syndicated Loans) وعمليات التمويل المركّب (Structured Finance).

وقد تمّ اختيار البنك التجاري الدولي العام 2004 كمدير رئيسي ومدبر رئيسي لتسهيلات مصرفية كبيرة لقطاع الاتصالات لمدة 4 سنوات بقيمة إجمالية تتجاوز 800 مليون جنيه مصري. وتمّ تعيين البنك كوكيل محلي ومدبّر رئيسي لتسهيلات مصرفية بقيمة 154 مليون دولار أميركي لمدة 12 سنة في قطاع الغاز الطبيعي السائل. كذلك ينشط البنك في مجال صيرفة الاستثمار، حيث يقدم خدمات الاستشارة في عمليات الدمج والتملك، وإصدار الأسهم والخصخصة، كما أن البنك لديه محفظة خاصة من الاستثمارات في الأسهم غير المدرجة التي تصل اليوم إلى نحو 500 مليون جنيه مصري.

وبدأ البنك العام 1999 تقديم خدمات التجزئة، محققاً تقدماً بارزاً في هذا المجال في السنوات الأخيرة، حيث أصبح لديه اليوم إلى جانب عدد فروعه الكبير (91 فرعاً) شبكة واسعة من أجهزة الصرف الآلي تتجاوز 190 جهازاً، بالإضافة إلى 11 فرعاً آلياً ومركز اتصال دائم (Call Center) وخدمات مصرفية متنوعة عبر الانترنت. ويقدّم البنك مختلف خدمات ومنتجات التجزئة المعروفة كالودائع وحسابات الادّخار وقروض الاستهلاك والسكن وبطاقات الائتمان والوساطة المالية في أسواق الأسهم. لكن البنك يسعى دائماً إلى التمايز عبر إطلاق منتجات جديدة تستهدف شرائح محددة مثل حسابات الشباب ومنتج تمويل شراء حاسب شخصي أو خدمات معينة كخدمة تعبئة الهاتف النقال، هذا مع العلم بأن سياسته التسليفية محافظة في مجال التجزئة، إذ تستهدف حالياً العاملين لدى عملائه من الشركات الكبيرة، ما يمكّنه من الحصول على رواتبهم الشهرية كضمانة له مقابل قروضهم.

وفي سعيه لتقديم الخدمات المصرفية الشاملة، قام البنك أيضاً بتأسيس شركة إدارة أموال تقدم خدمة إدارة المحافظ المالية وتمويلها لعملاء الصيرفة الخاصة (Private Banking) كما أخذ البنك في السنوات الأخيرة يستهدف شريحة الشركات المتوسطة والصغيرة (SMEs)، حيث وقّع على اتفاق مع مؤسسة التمويل الدولية (IFC) لمساعدته على تطوير بنية متخصصة لتمويل هذا القطاع. وبذلك، فقد أصبح البنك التجاري الدولي يتمتع بالتقنيات والكفاءات المتقدمة والبنية المتكاملة والمنتجات المتنوعة التي تسمح له بخدمة الاقتصاد المصري في مختلف توجهاته وقطاعاته وشرائحه. ■

طابق رجال الأعمال، صمم بإتقان ليعكس أسلوبك الراقي

إذا كانت أعمالك هي التي دفعتك لزيارة دبي، فإن ما سنقدمه بين يديك من الراحة والترفيه سيكون حافزاً أقوى لتكرار الزيارة. فيمكنك أن تختار إحدى الأجنحة المصممة بشكل رائع في طابق رجال الأعمال، والتي تقدم لك غاية الهدوء والتميز لتمارس أعمالك في جو عملي راق يؤمن الراحة والاستقرار. هذا فضلاً عن أن طابق رجال الأعمال قد جهز بقاعة جلوس خاصة لإجراء اجتماعات العمل أو لأخذ قسط من الراحة بعد عناء يوم عمل. إن الخدمات العالية المستوى التي يضفيها طابق رجال الأعمال على المكان تؤمن لك الراحة المطلوبة والعناية الشخصية المتميزة لتكون على كامل الثقة بأنك ستتابع أعمالك وكأنك في المكان الذي تعودت عليه قبل ذلك.

سيارة ليموزين تقلك من وإلى مطار دبي بشكل مجاني. • مكتب الاستقبال بخدمات مثالية لتأمين الحجز بالفندق أو إجراءات المغادرة. • وجبة إفطار يومية. • تجهيزات راقية في الغرف. • مركز لإدارة الأعمال مع قاعة مؤتمرات واجتماعات، أو مكاتب خاصة. • قاعة استقبال للقاء الضيوف من رجال الأعمال والضيوف المميزين. • خدمات راقية لإنجاز الحفلات الضخمة والمؤتمرات. • النادي الصحي مع صالة للياقة البدنية، وحمام سباحة وملاعب للتنس. • مطعم راق يقدم أشهى الأطباق العالمية، ومطاعم وجبات سريعة مع خدمة التوصيل للغرف على مدار الساعة. • أكثر من ٨٠ متجراً مميزاً تعرض أرقى الأزياء الفاخرة ومستحضرات التجميل والمجوهرات. • مصرف، صيدلية، وسوبر ماركت.

THE
Executive Club
AT





www.al-bustan.com

شارع النهضة، الطوار، صندوق بريد ٢٠١٠٧، دبي، الإمارات العربية المتحدة

هاتف ٢٦٣٠٠٠٠ ٤ ٩٧١+ فاكس ٢٦٣٠٠٠٥ ٤ ٩٧١+ البريد الإلكتروني: albustan@emirates.net.ae

بنك المؤسسة العربية المصرفية - الجزائر:
مرحلة التوسّع وتنويع الخدمات


نور نحوي

الجزائر – الاقتصاد والأعمال

يستعدّ بنك المؤسسة العربية المصرفية – الجزائر لإطلاق برنامج يهدف إلى رفع مستوى الخدمات لتقارب المستويات المصرفية الدولية بما يؤهله للحصول على شهادة الجودة العالمية ISO. وتطمح إدارة البنك إلى تعزيز أوضاعه في السوق الجزائرية، وتفعيل دوره بعد إنجاز برنامج إعادة الهيكلة الذي استمر على مدى سنتين، فتمكن البنك بنتيجته من العمل في السوق وفق أعلى المقاييس المصرفية الدولية، الأمر الذي ساهم منذ العام الماضي بتحقيق نتائج إيجابية أبرزها ارتفاع الأرباح إلى 5,1 ملايين دولار وبلوغ نسبة 15 في المئة كعائد على حقوق المساهمين.

تأسس بنك المؤسسة العربية المصرفية في الجزائر العام 1998 واتخذ مقراً له في منطقة وسط العاصمة الجزائرية. ويتولى رئاسة مجلس الإدارة الحالي، **نور نحوي** الذي يرأس قسم العالم العربي في المؤسسة العربية المصرفية (الشركة الأم في البحرين)، خلفاً لـ **عبد المجيد بريش** الذي يشغل منصب نائب الرئيس التنفيذي لمجموعة المؤسسة العربية المصرفية. وقبل نحو سنتين تمّ اختيار أحد القيادات المصرفية الجزائرية وهو **رضا سليمان طالب** ليتولى منصب المدير العام، ويشرف على عملية الهيكلة والتحديث بالتعاون مع نائب المدير العام **غسان هيكل** الذي تمّ إيفاده من المقر العام في البحرين، وهو أحد المصرفيين اللبنانيين المعروفين ولديه تجارب مصرفية عدة في لبنان وفي الخارج.

توسّع وإعادة هيكلة

ومنذ انطلاقة البنك، أعلن عن ستراتيجية تهدف إلى الإسهام في تطوير القطاع المصرفي الجزائري اعتماداً على انتمائه إلى مجموعة مصرفية عربية شاملة تملك الخبرات الدولية من خلال تواجدها في معظم أنحاء العالم، ومن خلال ممارستها لكافة أشكال المهنة المصرفية في الأسواق الدولية، وفي الأسواق العربية التي دخلتها لتمارس العمل المصرفي التقليدي بمفاهيم دولية.

على هذا الأساس انطلق بنك المؤسسة العربية المصرفية في الجزائر، بمساهمات جزائرية، واتجه في البداية إلى شريحة مختارة من الزبائن تمثل كبريات الشركات الجزائرية، لكن سرعان ما وجّه اهتماماته نحو قطاع التجزئة وخدمات الأفراد، كما عمل على التواجد في أهم المدن الجزائرية مثل وهران وحاسي مسعود، إضافة إلى ضاحية العاصمة دالي إبراهيم التي تشهد نمواً متسارعاً منذ بعض الوقت.

وسعى البنك أيضاً إلى إدخال عمليات مالية ومصرفية جديدة في السوق فتعاون مع جهات عربية ودولية لإنشاء شركة للإيجار المالي وهو قطاع لا يزال في خطواته الأولى في الجزائر. وشهد البنك نمواً ملحوظاً في السنوات الأولى، ما أوجد ضرورة للقيام بعملية مراجعة لدوره ونشاطه في السوق، ولإنجاز عملية هيكلة شاملة تنسجم مع متطلبات السوق المصرفية في الجزائر، ومع تقاليد المؤسسة الأم.

هيكل: نتائج ودلالات

عن عملية الهيكلة ذكر **غسان هيكل** أن النتائج المسجّلة في العام الماضي هي دليل على سلامة أوضاع البنك ومؤشر لما يمكن أن يقوم به من نشاط في السوق الجزائرية، خصوصاً وان جميع أقسام وإدارات البنك خضعت لعملية تحديث وتأهيل وباتت قادرة على تقديم جميع الخدمات المتداولة والمطلوبة في السوق الجزائرية.

وأضاف **هيكل**: "يعتمد البنك في ذلك على فريق عمل يتمتع بالكفاءة العالية، خصوصاً بعد أن تعمقت تجربة العاملين فيه من خلال العمل في البنك نفسه وفي مؤسسات أخرى. كما لا بدّ من الإشارة إلى أنه جرى توفير أفضل المعدات والتجهيزات والبرامج،


رضا سليمان طالب وغسان هيكل

ليكون البنك عصرياً في إطلالته وفي خدماته".

وكان البنك قد مرّ خلال فترة إعادة الهيكلة بمرحلة اتسمت بالهدوء وشبه الغياب عن الإعلام والتسويق والحملات الترويجية. وكان هذا الأمر طبيعياً لدى إدارة البنك التي فضّلت التريث بانتظار استكمال برامج التحديث والتجهيز وتأهيل الموارد البشرية وعرض خدمات جديدة، بحيث يتوفر لديها ما تقوله وما يمكن أن تعلن عنه. وبالفعل، فقد بدأ الحديث منذ أواخر العام الماضي عن انطلاقة جديدة للبنك، برزت معالمها بداية من العام 2005 الحالي.



رئيس مجلس الإدارة نور نحوي يتوسط أعضاء المجلس، ويبدو من اليمين: غسان هيكل، أسامة الزناتي، الصديق عمر الكبير، محمد الأمين الديدي، علي جندي، رضا سليمان طالب، سامي بن غرسة وفهمي حناشي

طالب: خطة متكاملة

وصرّح المدير العام **رضا سليمان طالب** قبل بضعة أشهر بأن لدى البنك خطة متكاملة للتدخل في السوق المصرفية الجزائرية بعد أن بات يملك كل مقومات النمو والتطور. فقد اعتمد البنك في السنوات الأولى لانطلاقته سياسة هجومية فرضتها ظروف السوق الحافلة بالفرص، ورغبة البنك في تثبيت أوضاعه وسط منافسة حادة من البنوك الخاصة الجزائرية وغير الجزائرية التي دخلت السوق في السنوات الأخيرة، ووسط منافسة أكثر حدة وأقل تكافؤاً من المصارف الوطنية الحكومية التي تتمتع بمزايا تنافسية كبيرة نظراً لحجمها وسعة انتشارها واقترابها من الزبائن في المدن والبلدات الصغيرة في أنحاء البلاد. ونجح البنك في تحقيق أهدافه المرسومة فحصل على حصة من النشاط المصرفي وأصبح معروفاً في أوساط الأعمال في الجزائر.

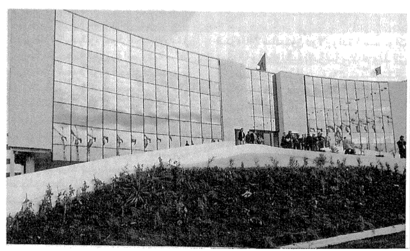
وتابع **طالب**: "إلا أن المنافسة كانت تتزايد تدريجياً في السوق بموازاة تكاثر الفرص نتيجة التحسّن الذي كان يطرأ على مناخ الأمن والاستقرار والأعمال في الجزائر. ولذلك كان لا بدّ لنا من مواكبة هذه المنافسة ومواجهتها بكافة السبل المتاحة، وهذا الأمر كان الحافز الأساسي لإنجاز برنامج الهيكلة. ونحن اليوم قادرون على الحديث عن انطلاقة جديدة بعد أن انتهت عملية التأهيل والتحديث، وبعد أن استقطبنا كفاءات متنوعة من السوق الجزائرية وأدمجناها في الجهاز البشري الأساسي، وتمّ إخضاع الجميع لدورات وبرامج تدريب وتكوين لرفع مستوى الأداء والخدمات، ما جعلنا ننظر بطموح وتفاؤل إلى المرحلة المقبلة التي ستكون حافلة بالفرص والتحديات وتتطلب أقصى درجات الفعالية."

ثقة بالمستقبل

وأضاف: "يملك البنك الكثير من نقاط القوة، فهو يتبع بملكيته إلى المؤسسة العربية المصرفية في البحرين (70 في المئة)، وتتوزع النسبة الباقية على مساهمات محلية وخارجية توفّر مزيداً من الصلابة للبنك. وبعد أن نفذّنا برنامج التأهيل سيكون تواجدنا فعّالاً في الجهاز المصرفي الجزائري وسننشط في تقديم عمليات التجزئة إلى جانب نشاطنا في العمليات الكبرى.

وعن توجّهات المرحلة المقبلة قال **رضا سليمان طالب**: "سنتابع الاهتمام بتحسين الخدمات خصوصاً أننا نسعى للحصول على شهادة الجودة والنوعية العالمية إيزو، وهذا يفرض علينا التميّز في جميع الخدمات التي يقدمها البنك سواء بالنسبة للعمل المصرفي التقليدي لا سيما في توجهاتنا نحو قطاعات التجارة والصناعة التي تشكل النسبة الأكبر من زبائن البنك، أو بالنسبة لعمليات التجزئة التي باشرنا تقديمها في الفروع القائمة حالياً، فيما نتطلع إلى فتح فروع جديدة في المناطق التي تحتاج الى خدمات مصرفية إضافية. وسنتابع التوسّع في عمليات التجزئة، كما سنتوجه نحو المؤسسات الصغرى والمتوسطة لنتعامل معها".

وقال: "سنستفيد من انتمائنا إلى مجموعة عربية دولية لها انتشار واسع في الأسواق الدولية والعربية، وسنتعاون مع الوحدات المصرفية التابعة للمجموعة لنستفيد من خبراتها، ولننوع خدماتنا ونقدم خدمات سريعة ومضمونة للمؤسسات الجزائرية العاملة في مجال التجارة الخارجية". ■



فرع وهران

ترتيب قرضين لـ "صادرات إيران" و"التسهيلات التجارية"

المؤسسة العربية المصرفية: تعزيز رأس المال



غازي عبد الجواد

حقّقت المؤسسة العربية المصرفية (الشركة الأم) أرباحاً صافية في العام 2004 بلغت 579 مليون دولار منها 470 مليوناً ناتجة من بيع الشركات التابعة وهي بنكو أتلانتكو في إسبانيا وبنك آسيا الدولي المحدود في هونغ كونغ؛ وبلغ الربح الصافي في العام 2003 نحو 120 مليون دولار منه 49 مليوناً ساهم فيه المصرفان اللذان تمّ بيعهما.

وحافظت المؤسسة العربية المصرفية على الربحية القوية، إذ بلغ الربح الصافي من العمليات المستمرة (بعد استبعاد بنكو أتلانتكو وبنك آسيا الدولي) 109 ملايين دولار في مقابل 71 مليوناً في العام 2003، كما بلغ صافي دخل الفوائد 152 مليون دولار في مقابل 158 مليوناً في العام 2003، ويعزى ذلك إلى إعادة هيكلة موجودات المجموعة وإلى بيع محفظة سندات برادي التي رغم أنها حرمت المجموعة من موجودات ذات مردود عال، إلاّ أنها حسّنت بصورة كبيرة نوعية وجودة التسهيلات الائتمانية. أمّا الدخل من غير الفوائد فبلغ مجموعه 153 مليون دولار أميركي مقارنة بـ259 مليوناً في العام 2003، والذي إذا ما أخذت تعديلات المعيار المحاسبي الدولي الرقم 39 في الاعتبار، يكون قد اشتمل على دخل بلغ 140 مليون دولار احتسب نتيجة إعادة تقييم قروض المجموعة والذي شكّل جزءاً من محفظة سندات برادي قومت بسعر القيمة العادلة. أما مصروفات التشغيل فقد انخفضت إلى 199 مليون دولار أميركي (214 مليون دولار العام 2003) نتيجة لتخفيض التكاليف ذات الصلة بالموظفين التي حقّقها برنامج الترشيد ما أدى إلى تحسين أداء التشغيل. كما أن المراجعة المتواصلة لمحفظة القروض تمخّضت عن استرداد مبلغ 10 ملايين دولار أميركي (74 مليون دولار مخصّصات للعام 2003).

ويبلغ إجمالي موجودات المؤسسة العربية المصرفية 14,9 مليار دولار أميركي (30,1 ملياراً في نهاية العام 2003) ويعزّى سبب الانخفاض إلى عمليات بيع بنك آسيا الدولي ليمتد وبنكو أتلانتكو وقد طرأ تحسّن قوي وبصورة وفيرة على السيولة التي انتعشت نتيجة حصيلة ذلك البيع مسجّلة بذلك ارتفاعاً في معدل الودائع إلى الموجودات السائلة بلغ 79 في المئة (51 في المئة العام 2003)، أمّا معدل القروض إلى الودائع فقد تحسّن هو الآخر إلى 56 في المئة (64 في المئة العام 2003) وتواصل المجموعة المحافظة على قاعدة رأسمالية قوية كما اتضح من معدل مخاطر الموجودات الذي بلغ 25,3 في المئة في نهاية العام 2004 (15,1 في المئة العام 2003) والذي احتسب وفق متطلبات مؤسسة نقد البحرين.

وحصل المساهمون على أرباح أسهم عن السنة المالية 2003 بلغت 66 مليون دولار في نيسان/أبريل 2004. ومباشرة بعد بيع الاستثمارات في البنكين تمّ توزيع مبلغ إضافي مرحلي من أرباح الأسهم بلغ 300 مليون دولار وبهذا يصبح إجمالي ما دفع من أرباح أسهم في العام 2004، 366 مليون دولار أو 36,6 في المئة من رأس المال المدفوع والذي يعادل عائداً نسبته 25 في المئة من متوسط سعر السوق لسهم المؤسسة العربية المصرفية العام 2004. أما رصيد الربح الذي تحقّق من بيع بنكو أتلانتكو وبنك آسيا الدولي فقد تمّ استبقاؤه بحيث نتج عنه زيادة في رأس مال المؤسسة العربية المصرفية بـ 267 مليون دولار شاملاً الربح الصافي للمجموعة للعام المتحقّق من عملياتها المستمرة، وقد أوصى مجلس الإدارة توزيع أرباح أسهم بنسبة 5 في المئة عن السنة المالية 2004 للمصادقة عليه في اجتماع الجمعية العامة.

وقدّمت المؤسسة العربية المصرفية خلال العام هيكلاً إدارياً نموذجياً مبنياً على التركيز على المنتج. وبهذا ستصبح مسؤولية كل النشاطات العملية ملقاة على عاتق مجموعات المنتجات الجديدة والتي تتمركز في محوري المجموعة الستراتجيين في البحرين ولندن وبتركيز مكثّف على منتجاتهم المعنية التي تمثّل ستة قطاعات رئيسية تمّ تأكّد المجموعة من أنها هي نقطة الإنطلاق لتطوّرها المستقبلي – الخزينة، تمويل التجارة، المشاريع والتمويل الهيكلي، الخدمات المصرفية التجارية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة، الخدمات المصرفية الإسلامية، وأخيراً القروض الجماعية.

وتخطّط المجموعة للسنوات المقبلة للتوسّع في الخدمات المصرفية التجارية في مجالي التجزئة والجملة؛ ففي مجال الجملة سيحقّق النمو من خلال المشاريع الجديدة والتملّك، وهي حصلت على ترخيص مصرفي في العراق، وتنوي التقدّم بطلب فتح فرع في ليبيا.

أما على مستوى العمليات بالجملة فسيتمّ التركيز على تمويل البُنى التحتية للمنطقة وأعمال الوساطة، وتقديم التسهيلات المتوافقة مع الشريعة الإسلامية.

من جهة أخرى استكملت المؤسسة ترتيب قرض جماعي لصالح بنك ملي إيران قدره 240 مليون دولار ولمدة 5 سنوات وبكفالة وزارة المالية الإيرانية؛ كذلك عهد إلى المؤسسة العربية المصرفية ترتيب اكتتاب بمبلغ 160 مليون دولار لصالح بنك صادرات إيران على شكل تسهيلات مصرفية لمدة 5 سنوات مشفوعة بكفالة وزارة الشؤون الاقتصادية والمالية الإيرانية.

على صعيد آخر أقفلت المؤسسة بنجاح الإكتتاب في تسهيلات مصرفية لمدة 4 سنوات لصالح شركة التسهيلات التجارية الكويتية بضمان تحويل محفظة ديون عملائها. وبسبب الإقبال على الإكتتاب تمّ رفع حجم التسهيلات من 100 إلى 150 مليون دولار. وشملت هذه التسهيلات 18 مصرفاً. ■

بنك الرياض

أقرّت الجمعية العمومية لبنك الرياض توصيات مجلس الإدارة بالموافقة على توزيع مبلغ 800 مليون ريال عن النصف الثاني للعام 2004 وذلك بواقع 10 ريالات للسهم الواحد، ليضاف إلى ما تمّ توزيعه في النصف الأول من العام 2004 وقدره 640 مليون ريال بواقع 8 ريالات للسهم الواحد. بذلك أصبح إجمالي ما اعتمد توزيعه 1440 مليون ريال أرباحاً على المساهمين للعام 2004 بواقع 18 ريالاً للسهم الواحد، وهو ما يمثل 36 بالمئة من القيمة الإسمية للسهم. كما وافقت الجمعية العمومية على زيادة رأس مال البنك من أربعة آلاف مليون ريال الى خمسة آلاف مليون ريال، وذلك بمنح سهم مجاني مقابل كل أربعة أسهم يملكها كل مساهم تحويلاً من الاحتياط النظامي.


راشد عبد العزيز الراشد

وعقب الاجتماع صرح رئيس مجلس إدارة البنك، **راشد عبد العزيز الراشد**، بأن بنك الرياض سيواصل تركيزه لتحقيق أهدافه الستراتيجية والعناية بمصالح مساهميه وعملائه، ساعياً في ذلك إلى بذل كل الجهود لاستمرار حسن الأداء والربحية. وأضاف أن البنك سوف يستمر في تنمية وتطوير موارده البشرية للمحافظة على مركزه الرائد في مجال توطين الوظائف بين البنوك السعودية.

البنك السعودي البريطاني

في أول مبادرة من قبل مؤسسة سعودية، أصدر البنك السعودي البريطاني سندات دولية بقيمة 600 مليون دولار بسعر عائم ولمدة خمس سنوات. ولاقى الإصدار إقبالاً كبيراً من المؤسسات المالية العالمية حيث سجّل الحجم الإجمالي للطلب عند الإقفال وقبل تحديد السعر أكثر من مليار دولار.

جف كالفرت

وتوزّعت الحصص في الإصدار الذي تولت إدارته مجموعةHSBC، بنسبة 53 في المئة في أوروبا و25 في المئة في الشرق الأوسط و22 في المئة في آسيا من مجموع التوزيعات النهائية للسندات. وشملت قائمة المستثمرين في هذه السندات كلاً من البنوك وشركات التأمين ومديري الصناديق والشركات والبنوك الخاصة.

وعلّق العضو المنتدب للبنك السعودي البريطاني **جف كالفرت** قائلاً: "نحن سعداء جداً بهذا الإصدار حيث وضعنا أساساً لدخول القطاع المصرفي السعودي سوق السندات الدولية. ونحن فخورون بالاقبال على الاصدار من قبل المستثمرين العالميين، ما يعكس ثقتهم بالاقتصاد السعودي بوجه عام وبالبنك السعودي البريطاني بشكل خاص."

بنك الخليج

بسام يوسف الغانم

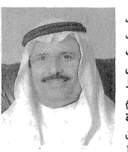
حقق بنك الخليج خلال العام 2004 أفضل نتائج مالية في تاريخه، ويتوقع أن تتعزز هذه النتائج خلال العام الحالي. وأعلن رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب **بسام يوسف الغانم**، خلال انعقاد الجمعية العمومية للبنك، أن الأرباح نمت بنسبة 54 في المئة، وهذا النمو الكبير في الربحية للعام 2004 أدى إلى تحسّن جوهري في العائد على متوسط حقوق المساهمين الذي ازداد إلى 28,4 في المئة وارتفعت ربحية السهم بنسبة 50 في المئة وهي أعلى معدل نمو للربحية في القطاع المصرفي الكويتي. أما العائد على متوسط مجموع الأصول فقد ارتفع إلى 3,13 في المئة.

وفي ضوء هذه النتائج القياسية، وافقت الجمعية العمومية على توزيع أرباح نقدية بمعدل 70 فلساً للسهم الواحد وأسهم منحة بمعدل 5 في المئة. ويمثّل ذلك زيادة بنسبة 70 في المئة عن الأرباح النقدية الموزّعة للعام 2003، كما يمثّل عائداً إجمالياً بمعدل 11,6 في المئة.

وحافظ البنك على أدنى نسبة للتكاليف إلى الإيرادات في الكويت على مدى السنوات الخمس الماضية، وذلك على الرغم من استثماراته المكثّفة في تطوير أنظمة العمل خلال تلك الفترة، كما سجّل توسعاً منتظماً في حجم قاعدة عملائه الأساسية.

وكان البنك تبنى منذ تغيير هيكل ملكيته في العام 1999 نموذجاً ناجحاً للعمل المصرفي بات القوة المحركة لأدائه، وفي هذا الصدد قال **الغانم**: "كان هدفنا الطويل الأمد هو أن نرسي دعائم قوية تكون بمثابة منصة ننطلق منها لتحقيق أهدافنا الطموحة للنمو المستقبلي".

بنك الإمارات الدولي


أحمد حميد الطاير

أجرى مجلس إدارة بنك الإمارات الدولي مراجعة لأوضاع شركة الإمارات للخدمات المالية، التابعة له، بهدف تعزيز مركزها في أسواق رأس المال ودعم قدرتها على إدارة محافظ الاستثمار، إضافة إلى زيادة حجم تواجدها في المنطقة. وقرّر البنك زيادة قيمة حقوق المساهمين في الشركة عن طريق زيادة رأس مالها المدفوع إلى 125 مليون درهم، وذلك من خلال زيادة اكتتاب بنك الإمارات في سند قابل للتحويل بقيمة 250 مليون درهم.

وأعلن ذلك رئيس مجلس إدارة بنك الإمارات الدولي **أحمد حميد الطاير** الذي أشار إلى أن حقوق المساهمين في "الإمارات للخدمات المالية" حالياً تزيد على 400 مليون درهم.

وأعلن **الطاير** أنه تمّ تعيين كبير المسؤولين التنفيذيين في دبي للإستثمار **خالد كلبان** رئيساً لمجلس إدارة "الإمارات للخدمات المالية"، خلفاً لـ**جمعة الماجد**. كما عُيّن مدير عام مركز دبي التجاري العالمي **هلال سعيد خلفان المري** نائباً لرئيس مجلس الإدارة، ورئيساً

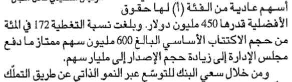
للجنة أمانة المجلس في الشركة. واختير لعضوية المجلس كل من: **هلال سعيد خلفان المري** (مدير مشاريع جراب الوطنية)، **سعيد حميد أحمد بن دري** (العضو المنتدب في مشاريع بن دري)، و**عبد الواحد الفهيم** (مدير عام إدارة الأعمال المصرفية للشركات في بنك الإمارات الدولي).

وقال **الطاير** إنه تمّ أيضاً تعديل الهيكلين التنظيمي والوظيفي للشركة بما يتناسب مع المرحلة الجديدة، فعيّن **سوريش كومار** في منصب كبير المسؤولين التنفيذيين. وأوضح أن إدارة الشركة ستضم فريق عمل مكوّناً من تنفيذيين ونواب رؤساء من ذوي الخبرات الطويلة. وقال إن "الإمارات للخدمات المالية" تطمح إلى تأسيس مكانة لها في كل من المملكة العربية السعودية وقطر وإمارة أبو ظبي.

وذكر العضو المنتدب للمجموعة وكبير المسؤولين التنفيذيين في بنك الإمارات الدولي **أنيس الجلاف** أن هذه التعديلات من شأنها أن تعزز أكثر المكانة الرائدة التي تتمتع بها "الإمارات للخدمات المالية" في قطاع الاستثمارات المصرفية، إضافة إلى تدعيم دورها الرئيسي في طرح المحافظ المشتركة المحلية والإقليمية وتوفير فرص مبتكرة للاستثمار.

يُذكر أن "الإمارات للخدمات المالية" تأسست في العام 1997 برأس مال ضئيل بلغ 25 مليون درهم، إلا أنها تمكّنت من تحقيق أرباح ضخمة من عائدات الأسهم. ولعبت الشركة دوراً إيجابياً وفعالاً في تطوير نشاطات أسواق رأس المال في المنطقة المتصلة بإصدار السندات والأسهم وطرحها للإكتتاب العام الابتدائي.

البنك الأهلي المتحد


الرئيس التنفيذي عادل اللبان

حقّق البنك الأهلي المتحد أرباحاً صافية موحّدة بلغت 106,5 ملايين دولار في مقابل 87 مليوناً للعام 2003 أي بزيادة نسبتها 22,3 في المئة.

وكان البنك، وتعزيزاً لتوجّهاته الستراتيجية، أنجز قرضاً مشتركاً محدّد المدة بقيمة 475 مليون دولار. وأصدر أسهماً ممتازة غير متراكمة الأرباح وقابلة للتحويل الجزئي إلى أسهم عادية من الفئة (أ) لها حقوق الأفضلية قدرها 450 مليون دولار. وبلغت نسبة التغطية 172 في المئة من حجم الاكتتاب الأساسي البالغ 600 مليون سهم ممتاز ما دفع مجلس الإدارة إلى زيادة حجم الإصدار إلى مليار سهم.

ومن خلال سعي البنك للتوسّع عبر النمو الذاتي عن طريق التملّك حقّق البنك الآتي:

— شراء حصة 40 في المئة من رأس مال البنك الأهلي القطري الذي أصبح اسمه البنك الأهلي ش.م.ق. مع تولّي إدارته لمدة 10 سنوات.

— المشاركة بحصة الثلث في بنك المستقبل (البحرين) بالاشتراك مع بنك ملي إيران وبنك صادرات إيران، الذي سيقوم بتملّك فروع البنكين العاملة في البحرين كمرحلة أولى.

شعاع كابيتال

نسبة التغيّر الشهري

المؤشر المركّب للأسواق العربية نسبة التغيّر السنوي	34.95%	21.31%
مؤشر السعودية نسبة التغيّر السنوي	23.66%	16.87%
مؤشر الامارات نسبة التغيّر السنوي	47.54%	38.88%
مؤشر الكويت نسبة التغيّر السنوي	21.09%	14.79%
مؤشر مصر نسبة التغيّر السنوي	56.84%	16.01%

مؤشرات " شعاع كابيتال" لأسواق الأسهم العربية*

في 2005/03/20	المؤشر العام	نسبة التغيير الشهري %	نسبة التغيير السنوي %
المؤشر المركّب للأسواق العربية	3594.2	21.31	34.95
المؤشر المركّب لدول الخليج	4470.35	22.73	35.94
مؤشر الامارات	4335.84	38.88	47.54
مؤشر السعودية	4490.72	16.87	23.66
مؤشر قطر	9450.79	40.72	127.84
مؤشر عمان	1721.42	15.1	22.72
مؤشر الكويت	3984.95	14.79	21.09
مؤشر البحرين	1482.79	5.29	21.22
المؤشر المركّب لبلاد المشرق	2585.47	18.18	29.46
مؤشر فلسطين	2033.52	31.74	85.93
مؤشر لبنان	960.46	7.47	7.95
مؤشر الأردن	3419.54	18.85	29.95
المؤشر المركّب لشمال افريقيا	1201.91	8.89	29.05
مؤشر تونس	911.27	2.43	-0.06
مؤشر المغرب	1003.43	0.10	-3.58
مؤشر مصر	1367.2	16.01	56.84

* القيمة المضافة الأساسية للمؤشرات في 1999/12/31 تساوي 1000

وحقّق البنك زيادة بنسبة 24,4 في المئة في الإيرادات التشغيلية التي وصلت إلى 243 مليون دولار، على الرغم من الضغوط على هوامش الأصول في سوق شديدة التنافس.

وارتفع الدخل من الفوائد بنسبة 11,5 في المئة في حين زاد الدخل من الرسوم والإيرادات الأخرى بنسبة 38 في المئة ما عدا المكاسب من بيع الاستثمارات المحتفظ بها لغرض غير المتاجرة.

وبلغت أصول البنك الأهلي المتحد في نهاية 2004 نحو 8,1 مليارات دولار وأسهم المساهمين مليار دولار، وبالتالي حافظت نسبة أصول المخاطر على 23,7 في المئة.

وقال **فهد الرجعان** رئيس مجلس الإدارة أن النتائج تعكس "مواصلة البنك تحقيق نمو قوي ومتوازن ودائم للأداء المالي" مؤكداً حضور البنك في منطقة الخليج.

يُذكر أن **حمد العطيه** انضمّ عضواً جديداً في مجلس الإدارة في حين تمّ تعيين **راشد المير** نائباً لرئيس مجلس الإدارة.

بنك الأردن


توفيق فاخوري

قرّرت الهيئة العامة لبنك الأردن رفع رأس مال البنك إلى 56 مليون دينار (79 مليون دولار) عن طريق توزيع أسهم منحة مجانية بواقع 25,028 في المئة، وذلك من خلال ضم الاحتياطي الاختياري البالغ 3,937 ملايين دينار (5,553 ملايين دولار) إلى الأرباح المدورة البالغة 7,273 ملايين دينار (10,258 ملايين دولار)، أي ما مجموعه 11,210 مليون دينار (15,811 مليون دولار).

كما أقرت الهيئة العامة للبنك رفع رأس المال إلى 70 مليون دينار (98,7 مليون دولار) قبل نهاية العام الجاري، من خلال اكتتاب خاص بمبلغ 10 ملايين دينار (14,1 مليون دولار)، واكتتاب عام بمبلغ 4 ملايين دينار (5,6 ملايين دولار).

وأوضحت النتائج السنوية أن بنك الأردن حقق العام 2004 أرباحاً صافية بلغت 14 مليون دينار (19,7 مليون دولار)، مقابل 7,5 ملايين دينار (10,6 ملايين دولار) للسنة السابقة، وأن محفظة الاستثمارات ارتفعت إلى 143,3 مليون دينار (202,1 مليون دولار) بنسبة 24,5 في المئة. كما نمت محفظة التسهيلات الائتمانية بنسبة 12 في المئة، وودائع العملاء بنسبة 10,6 في المئة.

وتعتبر نتائج بنك الأردن للعام 2004 الأفضل في تاريخه الطويل، وأن نسبة نمو الأرباح المحققة هذه السنة والبالغة نحو 86 في المئة الأعلى بين المصارف الأردنية. وتعكس هذه النتائج فعالية السياسات والخطط والأداء والبرامج التطويرية التي اعتمدتها إدارة البنك، والتي تخاطب المستقبل وتتهيأ لمواجهة الفرص والتحديات المحتملة.

بنك دبي الوطني

شهدت نتائج بنك دبي الوطني للسنة المالية المنتهية في 31 كانون الأول/ديسمبر 2004، ارتفاعا في إجمالي الأصول بنسبة 13 في المئة، مترافقاً مع زيادة في ودائع العملاء بلغت 4,6 مليارات درهم كما ارتفعت الأرباح الصافية بنسبة 15,3 في المئة لتصل إلى 928 مليون درهم.

عبدالله محمد صالح

أما المصاريف الإدارية والعمومية فقد انخفضت بنسبة 8 في المئة، نتيجة انخفاض تكاليف القوى العاملة بشكل خاص، ما أدى إلى تحسّن نسبة التكلفة إلى الإيرادات من 36,2 في المئة إلى 32 في المئة للعام 2004.

وارتفع ربح السهم من 7,42 دراهم إلى 8,56 دراهم، ووصلت عوائد حقوق المساهمين إلى 17,1 في المئة بالمقارنة مع 14,6 في المئة للعام السابق. ونتيجة تقديم تسهيلات كبيرة وقروض جديدة لقطاع الشركات والقطاع العقاري، ازدادت القروض والتسليفات بنسبة 42 في المئة، فشهدت السنة المالية 2004، للمرة الأولى في تاريخ البنك، ارتفاع القروض والتسليفات عن أصول الاستثمار. ويعود ذلك بشكل أساسي إلى التغيّرات الملحوظة في تركيبة موجودات البنك خلال السنوات الأربع الماضية، والتي أدّت إلى انتقاله من حالة الإيداعات البنكية والاستثمارات بفائدة ثابتة إلى التركيز على القروض والتسليفات.

يُذكر أن بنك دبي الوطني شهد في بداية العام 2005 تغييراً جذرياً على مستوى مجلس الإدارة والمدراء التنفيذيين، حيث تمّ تعيين **عبد الله محمد صالح** رئيساً للمجلس خلفاً لـ **خليفة محمد سليمان**، كما تمّ استبدال منصب المدير العام بمنصب كبير المسؤولين التنفيذيين، حيث تولّى **آر. دوغلاس داوي** هذا المنصب الجديد.

بنك المشرق

عبد العزيز الغرير

إفتتح بنك المشرق في مدينة الجميرا / دبي أول مركز متخصّص في خدمات قرض المنزل لتلبية احتياجات سوق العقار والتملّك الحر المزدهر في دبي ولاسيّما في منطقة الجميرا.

والمركز مزوّد بمجموعة من المستشارين لإسداء النصح والمشورة لمشتري العقارات. ويقوم البنك بقياس القدرة الائتمانية للعملاء والموافقة على طلبات المتقدّمين للقروض من المقيمين وغير المقيمين في دبي ولفترات سداد تصل إلى 15 عاماً.

من جهة أخرى، أعلن بنك المشرق عن تعيين بنك "أوف أميركا سيكيوريتيز" و"بنك بي أن بي باريبا" و"بنك مورجان ستانلي" كمدراء رئيسيين للإصدار الثاني من سنوات الكوبونات العائمة في إطار برنامج إصدار سندات قرض متوسطة الأجل باليورو. ويهدف البنك من هذا الإصدار وهو الثاني، من ترسيخ وجوده في أسواق رأس المال العالمية كما قال الرئيس التنفيذي للبنك **عبد العزيز الغرير**.

HSBC الشرق الأوسط

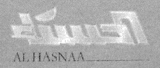
حصل بنك HSBC الشرق الأوسط على ترخيص من البنك المركزي الكويتي لإنشاء فرع له في الكويت. وقد صادق مجلس الوزراء الكويتي على هذا القرار في 28 شباط / فبراير الماضي.

ويأتي هذا القرار، بعد التعديلات التي أدخلت على قانون المصارف

برعاية فخامة رئيس الجمهورية اللبنانية
العماد اميل لحود

تنظم

مجموعة الاقتصاد والأعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal Group



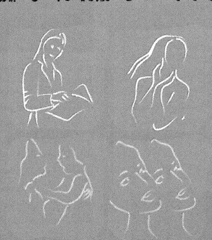
بالتعاون مع

جامعة الدول العربية
اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لدول غرب آسيا - الاسكوا

BEIRUT INTERNATIONAL WOMEN FORUM
منتدى بيروت الدولي للمرأة

22 و23 أيلول / سبتمبر 2005

قصر المؤتمرات - فندق متروبوليتان بالاس - بيروت.



BIW Forum

تشارك في المنتدى نخبة من قيادات السيدات العرب والأجانب، سيدات أعمال وقيادات إدارية، سياسية وإعلامية، منظمات غير حكومية وهيئات اجتماعية، إضافة إلى مؤسسات تعليمية وشركات خاصة.

يطرح المنتدى واقع ومستقبل المرأة على مستويات أربعة: المرأة في سوق العمل والاستثمار، المرأة العاملة في علاقتها بالمجتمع، المرأة في جسدها وروحها، والمرأة الأم في احتضانها لأنوثتها، ويهدف إلى إظهار غنى تعدد المرأة وفائق مقدرتها على تطويع التناقضات.

للمشاركة الرجاء زيارة موقعنا على الانترنت: www.iktissad.com بريد الكتروني: biwforum@iktissad.com

لبنان	المملكة العربية السعودية	الإمارات العربية المتحدة
هاتف: 780200 1 961+	هاتف: 4778624 1 966+	هاتف: 2941441 4 971+
	جوال: 4401367 50 966+	
فاكس: 780206 1 961+	فاكس: 4784946 1 966+	فاكس: 2941035 4 971+

في الكويت الصادر في العام 1968، والتي سُمح بموجبها للمصارف الأجنبية بإنشاء فرع واحد لها في الكويت. وبموجب هذا الترخيص، يعود بنك HSBC إلى السوق الكويتية بعد غياب دام أكثر من 30 سنة.





ديفيد هودجكينسون

تعليقاً على صدور هذا الترخيص قال الرئيس التنفيذي ونائب رئيس مجلس إدارة البنك **ديفيد هودجكينسون** إن وجود فرع للبنك في الكويت سيعزز بشكل كبير تغطية HSBC لمنطقة الشرق الأوسط. وأوضح أن افتتاح الفرع سيتم في وقت قريب بعد استكمال إجراءات التسجيل.

البنك العربي الوطني

نعمة صباغ

أعلن البنك العربي الوطني عن اكتمال عملية تسويق أول قرض مشترك يطرحه البنك بقيمة 350 مليون دولار، لمدة ثلاث سنوات، بسعر فائدة سنوي يزيد قدره على 0,375 في المئة فوق سعر الليبور.

تجاوزت قيمة الطلبات على القرض 500 مليون دولار توزّعت على 26 بنكاً منها 15 بنكاً دولياً. ونظراً للزيادة الكبيرة لإجمالي عروض الاكتتاب، تم رفع قيمة القرض من 250 الى 350 مليون دولار، وخفض إجمالي الالتزامات المالية المقدمة من قبل البنوك المشاركة حتى بعد زيادة مبلغ القرض.

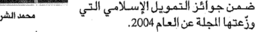
وتمّ ضمان تغطية الاكتتاب بقيمة القرض الكاملة وإدارة عملية الاكتتاب على المستويات الدولية والإقليمية والمحلية من قبل كل من بنك دويتشه، وبنك جيه بي مورغان–منسق تسويق القرض Book Runner وبنك الخليج الدولي، وبنك الرياض.

وقال عضو مجلس الإدارة المنتدب في البنك العربي الوطني **نعمة صباغ**، إن أحد الأهداف الرئيسية لطرح هذا القرض هو "إرساء دعائم قاعدة علاقات مصرفية رئيسية للبنك العربي الوطني بالتزامن مع سعي البنك لزيادة مصادر التمويل وتنويعها، وتعزيز حضور البنك في الساحة المصرفية كمصدر لأدوات الدين في أسواق رأس المال."

سيتي غروب

محمد الشروقي

حازت المجموعة المالية الدولية سيتي غروب مؤخراً على جائزة مجلة "يورومني" العالمية كأفضل بيت للصكوك في الأسواق الدولية، وذلك ضمن جوائز التمويل الإسلامي التي وزّعتها المجلة عن العام 2004.



يذكر أن سيتي غروب لعبت دور المدير الرئيسي لأربعة إصدارات من أصل خمسة تمّ طرحها منذ بداية 2004 بما في ذلك إصدار الصكوك "الرائد" بقيمة مليار دولار لصالح دائرة الطيران المدني في دبي، وإصدار الـ250 مليون دولار المبتكر لصالح مؤسسة نقد البحرين، والصكوك الأولى من نوعها في أوروبا لصالح ولاية ساكسوني–أنهالت الألمانية بقيمة مئة مليون يورو، ومؤخراً طرح الصكوك الحكومية في الباكستان بقيمة 600 مليون دولار.

وقال **محمد الشروقي**، مدير عام سيتي غروب للشرق الأوسط ورئيس مجلس إدارة بنك سيتي الإسلامي الاستثماري: "تأتي هذه الجائزة من يورومني تقديراً لجهود سيتي غروب في توسيع رقعة التمويل المتطابق مع أحكام الشريعة السمحاء إلى خارج أسواق الشرق الأوسط، خصوصاً في مجال إصدارات الصكوك".

بنك طيب

حقق بنك طيب في البحرين ربحاً صافياً قدره 4,08 ملايين دولار خلال العام 2004 تمثل زيادة بمعدل يفوق 94 في المئة.

وقال رئيس مجلس إدارة البنك **عبدالعزيز الراشد** "إن إنجازات العام 2004 تتجاوز مجرد مضاعفة الأرباح من نحو مليوني دولار في العام 2003 إلى 4 ملايين دولار في العام 2004، فقد كان العام الذي احتفلنا فيه بفخر بمرور 25 عاماً على تأسيس البنك والنجاح في استكمال إصدار الحقوق والاكتتاب الخاص في أسهم البنك بحيث حصل على زيادة في رأس ماله بلغت 49 مليون دولار. كما كان العام الذي قمنا فيه رسمياً بافتتاح برج طيب المملوك للبنك والذي يؤكد التزامنا المتواصل تجاه البحرين".

من جهة أخرى، قال نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للبنك **إقبال ممداني** "لقد أكّدنا لمساهمينا وشركائنا أننا سنعمل في العام 2004 على تدعيم مختلف مجالات نشاطنا والتحول لكي نصبح مصرفاً خاصاً، ويسعدنا القول إننا قد نجحنا في معظم ما سعينا إلى تحقيقه".

بنك الإسكان للتجارة والتمويل



المشاركون في البرنامج التدريبي

نظّم مركز التدريب التابع لبنك الإسكان للتجارة والتمويل برنامجاً تدريبياً خاصاً في مجال التسهيلات الائتمانية لعدد من الكوادر المصرفية العراقية، بالتعاون مع شركة Louis Berger Group الأميركية.

شارك في البرنامج الذي عقد في بغداد على مدى أسبوعين 30 متدرباً ومتدربة يمثلون بنك الائتمان، بنك الاستثمار، بنك دار السلام، بنك بغداد، البنك التجاري، وبنك الشرق الأوسط في العراق.

وافتتح البرنامج التدريبي كل من الرئيس التنفيذي لبنك الإسكان للتجارة والتمويل، **أحمد عبد الفتاح** ومدير تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة في شركة Louis Berger Group، **ديفيد مونرو**. ■

المصارف الإسلامية: كثرة التحدّيات تحجب الأولويات

دبي – مايا ريدان

بعد النمو الكبير الذي حققته المصارف الإسلامية يُثار سؤال أكبر: إلى أين من هنا؟ فقد تمكن القطاع "الطري العود" نسبياً، من تحقيق مكانة متقدمة دفعت المصارف العالمية من جهة الى تقديم الخدمات المالية الإسلامية، وحمّلت المؤسسات المالية الإسلامية من جهة ثانية، مسؤولية الحفاظ على هذا النمو والارتقاء إلى مستوى المنافسة. وبلغة الأرقام، فقد باتت أصول قطاع العمليات والخدمات المالية الإسلامية عالمياً تتجاوز 202 مليار دولار بمتوسط نمو سنوي بين 10 و20 في المئة. كذلك، بلغت القيمة الإجمالية للصكوك الإسلامية نحو 30 مليار دولار. ويوجد في العالم نحو 270 مصرفاً إسلامياً بقيمة سوقية تتجاوز 13 مليار دولار، أي أن حجم القطاع مضافاً إليه أصول تلك المؤسسات يصل إلى 256 مليار دولار في حين تتجاوز استثماراتها 400 مليار.



د.محمد خلفان بن خرباش: الصكوك الخليجية 4 مليارات دولار ونموّ الأدوات أهم من الخدمات

هذه الحقائق تشير إلى حجم المسؤوليات التي تنتظر مؤسسات الصيرفة الإسلامية خلال السنوات القليلة المقبلة، وهي إذا كانت تشترك مع المؤسسات التقليدية في التحديات التي تتمثل بضرورة تحديد الأصول التي تدر عليها عوائد جيدة ومتابعة خطط الإصلاح الهيكلي والاقتصادي وتعزيز الشفافية، يبقى أمامها التحدي الأبرز وهو ابتكار منتجات جديدة تخرج عن الإطار التقليدي الذي درجت عليه منذ نحو ثلاثين عاماً بما يلبي طموحات المتعاملين مع القطاع، ويعزّز قدراتها التنافسية لمواجهة المصارف العالمية التي تمعن يوماً بعد يوم في وضع المدّخرات المالية الإسلامية نصب أعينها.

"الاقتصاد والأعمال" استطلعت آراء القيّمين على الصناعة المصرفية الإسلامية، على هامش المنتدى المالي الإسلامي الدولي، الذي عُقد في دبي من 13 إلى 15 آذار/مارس الماضي.

خرباش: نعمة الصكوك

يقول د. محمد خلفان بن خرباش، وزير الدولة لشؤون المالية والصناعة في الإمارات ورئيس مجلس إدارة بنك دبي الإسلامي، "إن العام الماضي شهد فورة في نشاط المصارف الإسلامية، لم يقتصر النمو فيها على الخدمات المصرفية الإسلامية بل شمل أيضاً أدوات التمويل الإسلامية وخصوصاً "الصكوك و"الإجارة"، حيث قُدّرت قيمة الإصدارات الإسلامية في دول الخليج وحدها بنحو 4 مليارات دولار خلال العام 2004".

ويشير تقرير صادر عن البنك الإسلامي للتنمية في جدّه إلى أن البنوك الإسلامية مرشحة للاستحواذ على 40 إلى 50 في المئة من المدّخرات المالية الإسلامية خلال السنوات العشر المقبلة، لافتاً إلى الإقبال الكبير الذي شهدته الصكوك الصادرة لمصلحة دائرة الطيران المدني في دبي، "إذ بلغ الاكتتاب ضعف المبلغ المطلوب وهو 750 مليون دولار، الأمر الذي دفع بحكومة دبي إلى رفع المبلغ إلى مليار دولار مسجلة بذلك أكبر إصدار للصكوك الإسلامية في العالم".

تخطّي الحدود

يشير خرباش إلى الإقبال الكبير للمؤسسات المالية والمصارف غير الإسلامية على الإصدارات المالية الإسلامية، حيث وصلت نسبة مشاركتها إلى نحو 60 في المئة من مجمل الإصدارات. "ما يبيّن أن أدوات التمويل الإسلامية لا توفر بديلاً لأدوات التمويل التقليدية فحسب، بل تساهم في فتح آفاق المشاركة في هذه الأدوات أمام أعداد أكبر من المستثمرين". ويضيف خرباش: "نجاح المؤسسات المالية الإسلامية تخطى العالم الإسلامي، فقد شهد العام الماضي إنطلاقة مشجعة لأول بنك إسلامي في بريطانيا، دفعت بإدارة البنك إلى الكشف عن خطط لفتح 15 فرعاً في مدن بريطانية أُخرى (غير لندن)، بالإضافة إلى عزمها على دخول أسواق أوروبية ثانية". علماً أن الإصدارات الإسلامية تلاقي رواجاً في الأسواق الخارجية أيضاً، إذ شهدت ولاية "ساكسوني إنهلت" الألمانية إصداراً ناجحاً لصكوك إسلامية بقيمة 100 مليون يورو.

الملا: ثلاثة تحدّيات

د. حبيب الملا، رئيس سلطة الخدمات المالية في مركز دبي المالي العالمي، يقدّر نسبة نمو قطاع المصارف الإسلامية سنوياً بنحو 12 في المئة، معتبراً "أنها نسبة نمو هائلة في ما يتعلق بصناعة الخدمات المالية، ومن المتوقع استمرارها على المدى المنظور، بسبب الإقبال الكبير جداً على المنتجات والمصارف والصناعة المالية الإسلامية".

ويعدّد الملا ثلاثة تحديات يفرضها هذا النمو على القطاع، تبدأ بضرورة أن تلبي المصارف الإسلامية طموحات العدد الهائل من الجمهور ومن المستثمرين الذين يتعاملون معها. ويتمثل التحدي الثاني بأهمية تطوير القطاع عبر طرح منتجات وأدوات مالية جديدة خارج نطاق الإطار التقليدي الذي اعتادت عليه المؤسسات المالية الإسلامية خلال السنوات الثلاثين الماضية.

التحدي الثالث، بحسب الملا، هو بناء قاعدة مصرفية جديدة تستطيع استيعاب المنتجات المالية المعقدة التي تُطرح الآن من قبل المصارف والمؤسسات المالية التقليدية، مع فهم مؤسسي كامل لقواعد وأصول الشريعة.



د. حبيب الملا: تطوير المنتجات وفائض السيولة، أبرز التحديات

زياد مكاوي: الدمج ليس ضرورة ملحّة والفورة العقارية تستوجب الحذر

عادل الشيراوي: الاهتمام بقطاع المشتقات والتسنيد لمواجهة منافسة المصارف التقليدية

الدمج ضروري

يلفت الملا إلى أهمّية الدمج في قطاع الصيرفة الإسلامية، باعتبارها "مسألة ضرورية لأن قطاع الخدمات المالية الإسلامية يهيمن عليه عدد كبير من المؤسسات أو الشركات ذات الحجم الصغير نسبياً. وفي عصر العولمة هذا، لا بدّ من وجود مؤسسات مقتدرة ذات ملاءة كافية وقوية تستطيع أن تلبي المعايير الدولية. لذلك، يجب الاندماج بين عدد من المصارف لتشكّل مؤسسات كبيرة وقوية قادرة على مواجهة تحدّيات العولمة".

وبالنسبة لمسألة فائض السيولة، يعتبر الملا أنها مشكلة موجودة في معظم المصارف الإسلامية، بخلاف المصارف التقليدية التي تعاني أحياناً من عجز في السيولة. "فالملاحظ أنه بالنسبة للمصارف الإسلامية، هناك دائماً زيادة في رأس المال وزيادة في السيولة، والسبب هو نمو القطاع وإقبال عدد كبير جداً من الجمهور على المشاركة فيه".

وختم الملا بالإشارة إلى أهمية دخول المصارف التقليدية على خط الصيرفة الإسلامية، الأمر الذي من شأنه أن يؤدي إلى نمو القطاع وتطويره. "فأنا لا أعتبر ذلك منافسة وإنما نوع من التطوير، وهو أمر جيد لأن هذه المؤسسات تملك القدرة على طرح الجديد في صناعة الخدمات المالية، وهذا الطرح متى تمّ مزجه مع قواعد الشريعة يمكّننا من تطوير صناعة جديدة في عالم الخدمات المالية الإسلامية".

مكاوي: الإندماج ليس أولوية

بدوره، يعتبر زياد مكاوي، الرئيس التنفيذي لبنك دبي، أن اندماج البنوك الإسلامية قد يتمّ على المدى المتوسط أو البعيد وليس على المدى القصير، ذلك أن البنوك الإسلامية تسجّل نمواً كبيراً بنسبة 15 إلى 20 في المئة، "وبالتالي، لا توجد ضرورة قوية وملحّة للاندماج". معقّباً: "لكن في المستقبل ومع دخول وتطبيق اتفاقية منظمة التجارة العالمية وزيادة المنافسة وتفعيل دور البنوك العالمية العملاقة التي ما زال دورها محدوداً في الإمارات والمنطقة، سيكون هنالك حاجة إلى الاندماج ما بين البنوك الوطنية".

من جهة ثانية، وفي ما يتعلق بالفورة العمرانية التي تشهدها دبي، يؤكد مكاوي أن القطاع العقاري في الإمارة لم يصل إلى حال "الفقاعة" بعد، "لكن المرحلة الحالية تستوجب المتابعة الحثيثة والتنبّه لأمور عدّة، منها: مسألة الطلب المتزايد على الوحدات السكنية والتي من المتوقع أن تشهد تزايداً كبيراً خلال العامين 2007 و2008، إلى جانب مسألة الارتفاع في أسعار تلك الوحدات، ما قد يولّد تضخماً اقتصادياً تترقّبه الشركات العالمية لانتهاز الفرصة ودخول السوق".

الشيراوي: مرحلة جديدة

يؤكّد عادل الشيراوي، الرئيس التنفيذي لشركة "تمويل" أن القطاع المصرفي الإسلامي سيحافظ على نموه بالتوازي مع النمو الذي تشهده القطاعات الاقتصادية الأخرى في الإمارات والخليج.

وإذ يلفت إلى أن مشكلة فائض السيولة أصبحت من الماضي، يشير إلى أن المعضلة المستقبلية تكمن في كيفية قيام البنوك الإسلامية بوضع موازنة رأس المال (Capital Budgeting)، والتي تشمل تأسيس الصناديق التي تؤمن السيولة والبحث عن فرص استثمار ملائمة وتقويم مشاريع محددة وجمع رأس المال طويل الأجل، "فإذا لم تستطع البنوك المحافظة على السيولة التي تأتي إلى السوق اليوم فسوف تخسر الكثير مستقبلاً، وهذه أكبر معضلة تواجهنا الآن، ذلك أن حجم الطلب يفوق ما تملكه البنوك الإسلامية، فالأخيرة لديها أصول إجمالية (Total Assets) بقيمة 200 مليار دولار، والقطاع العقاري وحده يحتاج إلى أكثر من 60 إلى 70 ملياراً". مضيفاً: "العمليات المالية التي تتطلّبها سوق المنطقة اليوم تفوق 400 مليار دولار، والمصارف الإسلامية لا تستطيع أن تقدم ذلك إذا لم تتعاون مع المصارف الأجنبية وتبحث عن خيارات تمويلية جديدة. فإذا لم تدخل هذا المجال الآن سيكون من الصعب عليها مواكبة المصارف التقليدية المحلية والعالمية في ما بعد".

منافسة غير متكافئة

عن الحاجة إلى ابتكار منتجات مالية إسلامية جديدة، يقول الشيراوي: "إذا أرادت المصارف الإسلامية أن تصل إلى القمة، عليها أن تبدأ مرحلة جديدة بأفكار جديدة، وذلك من خلال تطوير المنتجات القائمة وابتكار المنتجات الجديدة، خصوصاً في قطاع المشتقات المالية (Derivatives) الذي سيكون الأبرز خلال السنوات العشر المقبلة. فالمنتجات الإسلامية في قطاع المشتقات غير موجودة حتى الآن، في حين أن المصارف الإسلامية بدأت تدخل بخجل قطاع التسنيد". لافتاً إلى أهمية هذا الأمر لتحصين المصارف الإسلامية إزاء منافسة المصارف التقليدية العالمية، "فبنوك HSBC وStandard & Chartered وCity Bank وغيرها، دخلت أولاً المحافظ الإسلامية، وتدخل اليوم بقوة قطاع المنتجات التمويلية الإسلامية، وهي بالتأكيد منافس شرس لأن لديها قدرة أكبر على التنويع في المنتجات وعلى الإبداع. أما منتجات البنوك الإسلامية، فقد اقتصرت خلال السنوات الخمس والعشرين الماضية على خمسة إلى ستة منتجات من دون التطلّع إلى فتح مجالات وآفاق جديدة". ■

التوفيق للصناديق الاستثمارية: صندوق إسلامي للاتصالات


الشيخ صالح كامل



طرحت "شركة التوفيق للصناديق الاستثمارية المحدودة" التابعة لمجموعة دله البركة المتخصصة في طرح وتسويق الصناديق الاستثمارية حسب أحكام الشريعة الإسلامية، "صندوق التوفيق للاتصالات العربية" برأس مال 500 مليون دولار. وهو صندوق استثماري مفتوح للمشاركة تم تأسيسه وتسجيله كبرنامج استثمار جماعي في مملكة البحرين. وتشرف على مراقبته مؤسسة نقد البحرين.

ويتيح "صندوق التوفيق للاتصالات العربية" الفرصة للاستثمار في قطاع الاتصالات في دول الشرق الأوسط وأفريقيا. ويستثمر الصندوق في الأسهم والأوراق المالية التي تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية لشركات الاتصالات المدرجة وغير المدرجة في البورصات وشركات البنية التحتية التي تأسست أو العاملة في الشرق الأوسط وأفريقيا.

وقال رئيس مجلس إدارة شركة التوفيق ورئيس مجموعة دله البركة الشيخ **صالح عبد الله كامل**، بأن الهدف من طرح الصندوق "هو تنويع تشكيلة الصناديق الاستثمارية التي طرحتها شركة التوفيق، وسيتيح الفرصة للمستثمرين للاستثمار في صناعة نامية ومتطورة باطراد".

ونوّه الرئيس التنفيذي لشركة التوفيق **حسن سالم العماري**، بتنوع فرص الاستثمار في قطاع الاتصالات النقالة في المنطقة، حيث يتوقع في العام 2005 أن يتم تخصيص شركة اتصالات تونس وشركة الاتصالات العمانية. كما يتوقع في العام 2006 عرض الرخص الثلاث للهاتف الجوال في العراق للبيع أو التجديد".

حسن سالم العماري

يذكر أن الحد الأدنى للاكتتاب في الصندوق هو 25 ألف دولار للمستثمرين الأفراد و100 ألف دولار للمستثمرين من الشركات والمؤسسات. وتمّ تفويض مهمة إدارة الاستثمار إلى شركة إي إف جي – هيرميس فاينانشيال مانجمنت المحدودة في مصر. كما أسندت مهمة أمين الأصول والإدارة للشركة الخليجية للمقاصة في البحرين. وستقوم الهيئة الشرعية الموحدة لمجموعة البركة المصرفية بتقديم الرأي الشرعي للصندوق بالنسبة للتقيد بالموجهات الشرعية.

من جهة أخرى، قال **العماري**، على هامش رعاية الشركة لمؤتمر التمويل الإسلامي الدولي الذي انعقد الشهر الماضي في دبي، إن الصناعة المصرفية الإسلامية نمت خلال العقود الثلاثة الماضية بنسبة راوحت بين 10 و15 في المئة سنوياً حسب آخر تقرير صادر عن المجلس العام للمصارف الإسلامية. وذكر أن عدد المؤسسات الإسلامية وصل إلى 270 مؤسسة بإجمالي أصول يتجاوز الـ 300 مليار دولار.

Arcapita (الاستثمار الإسلامي الأول سابقاً)

عاطف عبد الملك

أعلن بنك الاستثمار الإسلامي الأول تغيير اسمه ليصبح "آركابيتا" Arcapita. ويشمل هذا التغيير الشركتين اللتين يملكهما بالكامل، وهما: "كرسنت كابيتال انفستمنتس إنك" في الولايات المتحدة الأميركية، و"كرسنت كابيتال انفستمنتس (يوروب) ليمتد" في المملكة المتحدة.

وقال رئيس مجلس إدارة الإسلامي الأول **محمد عبدالعزيز الجميح**: "إننا نعتقد بأن الاسم القوي الموحّد الذي يبدأ استخدامه اعتباراً من 15 آذار/مارس، سيتيح لنا بناء علاقة قوية وراسخة مع مساهمينا ومستثمرينا وشركائنا وتعزيز سجّلنا الحافل بالنجاح في توفير الفرص الاستثمارية المبتكرة التي تحقق عوائد كبيرة". وقال إن ستراتيجية البنك تقوم على أعماله في الشرق الأوسط وأميركا الشمالية وأوروبا والتحول الى مؤسسة مالية عالمية .

وأكّد الرئيس التنفيذي للبنك **عاطف أحمد عبد الملك** أنه "على الرغم من أن البنك سيعمل تحت إسم جديد، غير أنه سيلتزم بالقيم والمبادئ الاستثمارية نفسها التي أسهمت في نجاحه في الماضي". وقال "سيتيح اسم "آركابيتا" بناء وجود متميز للبنك وتقديم خدمات أفضل لمستثمريه".

يُذكر أن "الإسلامي الأول" أسس في البحرين في العام 1997 برأس مال 112,5 مليون دولار. وفي العام 2004 زاد رأس ماله ليصل إلى 300 مليون دولار. افتتح البنك مكاتب له في أتلانتا (الولايات المتحدة) العام 1997، وفي لندن العام 2002. وأنجز البنك حتى الآن 35 صفقة استثمارية بلغت قيمتها الإجمالية أكثر من 7,5 مليارات دولار. وحقق في نهاية العام 2004 دخلاً صافياً بلغ 70,5 مليون دولار، وارتفعت قيمة ميزانيته العمومية 12 ضعفًا لتصل إلى أكثر من 1,2 مليار دولار. ويعمل في مكاتب البنك في كل من البحرين وأتلانتا ولندن أكثر من 140 موظفاً.

بنك دبي الإسلامي


سعد عبد الرزاق

أعلن بنك دبي الإسلامي أن أرباحه الصافية للعام 2004 بلغت 1,02 مليار درهم بزيادة 36 في المئة عن العام السابق. وارتفعت موجودات البنك لتصل إلى 30,8 مليار درهم بزيادة 35 في المئة وذلك بفضل الزيادة الملحوظة في المحفظة التمويلية والاستثمارية للبنك التي نمت بواقع 44 في المئة لتصل إلى 18 مليار درهم. كما شهدت الودائع معدلات نمو عالية بلغت 26 في المئة لترتفع إلى 25 مليار درهم. وارتفع إجمالي حقوق المساهمين بنسبة 76 في المئة ليصل إلى 3 مليارات درهم.

وجاء هذا الإعلان في أعقاب اجتماع عقده مجلس إدارة البنك

حيث أوصى بتوزيع أرباح نقدية على المساهمين بنسبة 20 في المئة.

وتعليقاً على هذه النتائج، قال وزير الدولة لشؤون المالية والصناعة، رئيس مجلس إدارة بنك دبي الإسلامي، د. **محمد خلفان بن خرباش**: "لقد حققنا نتائج مالية قياسية وإنجازات كبيرة على مختلف الأصعدة، ليصبح العام 2004 محطة مهمة في مسيرة البنك".

وأشار د. **خرباش** إلى عدد من العمليات المهمة التي قام بها البنك وفي مقدمها النجاح في قيادة إصدار صكوك الإجارة الإسلامية بقيمة مليار دولار لصالح حكومة دبي ممثلة في دائرة الطيران المدني والذي يعتبر الأكبر على مستوى العالم، إضافة إلى التفويض الذي حصل عليه البنك من شركة نخيل العقارية بإدارة تمويل إجارة بقيمة 350 مليون دولار.

وأشار إلى "أن البنك سيسعى خلال العام 2005 والسنوات المقبلة إلى توسيع نشاطه نحو الأسواق الإقليمية عبر افتتاح فروع أو مكاتب تمثيلية، كما سيعقد تحالفات وشراكات ستراتيجية جديدة مع كبرى الشركات المحلية والعالمية الرائدة. أيضاً سيقوم البنك بإطلاق العديد من المحافظ الاستثمارية المتخصصة والمتنوعة من أجل تحقيق عوائد مجزية للمستثمرين".

إلى ذلك، أعلن البنك عن تعيين **سعد عبد الرزاق** رئيساً تنفيذياً للبنك، خلفاً لـ **بطي بن درويش الفلاسي** الذي قدّم استقالته مؤخراً.

وكان **عبد الرزاق** يشغل منصب النائب الأول للرئيس وجاء في بيان أصدره البنك "أن مجلس الإدارة على ثقة بقدرة إدارة البنك وموظفيه على مواصلة النجاح الذي يشهده البنك حالياً حيث يحتل موقعاً رائداً في قطاع الخدمات المصرفية الإسلامية في المنطقة".

بيت التمويل الكويتي

جسار الجسار

أعلن بيت التمويل الكويتي – بيتك – عن تقديم خدمة أجهزة نقاط البيع الإلكترونية المتنقلة VX610 التي تمثّل تطوراً جديداً في استخدام أجهزة نقاط البيع باستخدام البطاقات المصرفية ، إذ تنقلها من وضعها الحالي كأحد الأجهزة المثبتة في المحلات التجارية والمرتبطة بوجود الهاتف إلى نمط جديد أكثر مرونة يتيح استخدامها حيث يتواجد العميل من خلال اتصال لاسلكي WIRELESS يتيح تسلّم قيمة المبيعات في أي مكان.

وأوضح مساعد المدير العام للقطاع المصرفي **محمد الفوزان** أن هذه الخدمة تقدّم لأول مرة في الكويت كتأكيد جديد من "بيتك" على الاهتمام الكبير بكافة شرائح عملائه من الأفراد والتجار، وتوفير الوسائل التقنية الحديثة باعتبارها من عناصر النهوض بالأسواق وتطوير مستوى الأداء وتحقيق طموحات العملاء والتجار في نقلة نوعية لأساليب التعامل بشكل لا يقلّ عن المؤسسات المالية العالمية الكبرى.

وقال **الفوزان** في معرض توضيحه لميزات الجهاز VX610 الذي سيبدأ "بيتك" في توفيره لعملائه من التجار، إنه من أحدث ما توصلت إليه تكنولوجيا التطبيقات اللاسلكية ويتوافر فيه "مودم" لاسلكي يدعم نطاقاً لاسلكياً واسعاً يتضمنWi-Fi وCDMA وGPRS وGSM والميزات السابقة تجعل الجهاز متاحاً للاستخدام في كل مكان ويوفر فرصاً جديدة للتجار من خلال توفير نقاط البيع حيث يتواجد العملاء إذ يتوافر للجهاز بطارية طويلة الأمد تمكّنه من العمل لساعات طويلة.

ويقدم "بيتك" كذلك خدمة أجهزة نقاط البيع الثابتة في العديد من المحلات التجارية الكبرى.

من جهة أخرى، حاز بيت التمويل الكويتي للعام الثالث على التوالي على جائزة أفضل بنك إسلامي يقدم منتج الإجارة قدمتها له "يورومني" العالمية اعترافاً منها بريادته في هذا المجال ودعمه المتواصل للإجارة كأحد الصيغ الشرعية التي تضيف مجالات واسعة وجديدة أمام العمل المالي الإسلامي.

وقال مدير إدارة الاستثمار الدولي **عماد المنيع** إن هذه الجائزة تأتي تقديراً للأنشطة العديدة والمتنوعة التي استخدم فيها "بيتك" منتج الإجارة من جانب ، والنقلة الكبيرة التي حققها بالإجارة عبر الدخول إلى مشاريع ومجالات جديدة لم يتم تغطيتها من قبل مثل تمويل شراء وتأجير الطائرات والسفن والعقار الدولي والمشاركة في مشاريع الطاقة والبنى التحتية من جانب آخر.

وأشار **المنيع** أن حجم الصناديق التي تعمل بالإجارة في "بيتك" يصل إلى أكثر من ملياري دولار.

بيت التمويل الخليجي بنك تجاري


عصام جناحي

أعلن "بيت التمويل الخليجي، بنك تجاري" المملوك بالكامل لبيت التمويل الخليجي، عن طرح منتجين استثماريين جديدين هما: "شركة أملاك" و"حساب المضاربة الاستثماري"، حيث تتيح "أملاك" للمستثمرين فرصة للاستثمار في سوق العقارات البحرينية بحد أدنى 50 ألف دولار فيما يوفر "حساب المضاربة الاستثماري" عائدات قيّمة للمستثمرين بحد أدنى 25 ألف دولار وفي الوقت نفسه يتمتع بالسيولة وتدني نسبة المخاطر فيه.

وقال نائب رئيس مجلس إدارة "بيت التمويل الخليجي بنك تجاري" والرئيس التنفيذي لـ "بيت التمويل الخليجي" **عصام جناحي** إن البنك التجاري يتمتع بوضع فريد، إذ يعمل على الاستفادة من النمو المطرد في أسواق العقارات سواء داخل البحرين أو خارجها من خلال تقديم منتجات استثمارية مميزة لأصحاب الثروات العالية في البحرين.

من جهته، قال مدير عام البنك، **ابراهيم حسين ابراهيم**، أن "منتج الاستثمار العقاري الذي تقدمه شركة أملاك يركز على سوق العقارات المتنامية في البحرين، وهو مقوم بالدولار الأميركي ويستهدف سوق العقارات البحرينية. أما حساب المضاربة الاستثماري فهو حساب غير مقيد يسمح للمستثمرين بأن يكونوا شركاء للبنك من خلال المشاركة في الأرباح التي يحققها". ■



ضبط الإيقاع

قطاع الأعمال في الولايات المتحدة الأميركية مهتم جداً هذه الأيام بالحكم الصادر عن المحكمة التي تنظر في قضية إفلاس شركة "وورلد كوم" ثاني أكبر شركة اتصالات في أميركا. وقضى الحكم بسجن الرئيس التنفيذي السابق للشركة برنار إيبرز 85 سنة. وعلى الرغم من قدم هذه القضية التي أثيرت منذ ثلاثة أعوام، إلا أن حجم عملية الاحتيال والبالغ 11 مليار دولار والحكم الصادر بحق إيبرز، فتحا الباب على مصراعيه لتكرار التجربة في قضايا مشابهة. ويقول خبراء قانونيون أن إدانة ايبرز بتهمة الاحتيال في حسابات "وورلد كوم" قد تشمل أشخاصاً آخرين في الشركة.

الأهم من ذلك أن الخبراء يتوقعون أن يشكّل الحكم الصادر ضد إيبرز سابقة تتكرر في قضايا أخرى مشابهة أثيرت ضد شركات مثل "أنرون" و"تايكو" و"هيلث ساوث". ومن المعروف أن الاتهامات وجّهت سابقاً إلى بعض هذه الشركات في إطار دعاوى قضائية رفعتها هيئة الأوراق المالية والبورصات.

وإذا كانت مثل تلك الممارسات تتم في أسواق وشركات عريقة تحكمها قوانين وأنظمة متكاملة، فمن البديهي إثارة العديد من التساؤلات حول الشركات والاسواق العربية لا سيما تلك التي تشهد نمواً غير مسبوق. ومنها هذه التساؤلات:

– هل يتم إعطاء اهتمام كاف من قبل ملاك الشركات أو المساهمين أو الإدارات لتطوير وتفعيل البناء المؤسسي، بشكل متزامن مع نمو الاعمال والارباح؟

– هل بادرت الحكومات العربية بالتفاعل مع قطاع الاعمال الى إنشاء الهيئات الرقابية والاشرافية اللازمة؟

– هل تمتلك الهيئات التي أنشئت أو التي سيتم إنشاؤها الاستقلالية والصلاحيات الكافية؟

– وفي حال وجدت مثل هذه الهيئات، هل تقوم بواجباتها كما ينبغي؟

وتبقى الإشارة إلى واجبات الحكومات في ضبط إيقاع الأسواق من خلال الموازنة بين التنظيم والرقابة وبين ضرورة الحفاظ على مبادرات القطاع الخاص وعدم خنقها.

إياد ديراني

23

هو المركز الذي احتلته الامارات العربية المتحدة بين دول "مؤشر المنتدى الاقتصادي العالمي" للبلدان الأكثر تطبيقاً وتشجيعاً لاستخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات. واعتبر التقرير الذي يتضمن ترتيباً لـ 104 دول، أن الفضل في تنمية استخدام الاتصالات والمعلوماتية في الامارات يعود إلى ستراتيجية الحكومة القائمة على تعزيز تطبيقات التكنولوجيا المتطورة وتوسيع نطاق استخدامها خصوصاً داخل الإدارات العامة.

62.7 مليار دولار

هي القيمة الاجمالية لإنتاج قطاع تكنولوجيا المعلومات في تايوان العام الماضي. وبحسب مكتب الاحصاء المركزي التايواني، فإن إنتاجية قطاع تكنولوجيا المعلومات في تايوان ارتفعت خلال العام الماضي بنسبة 6,21 في المئة عن 2003. وبلغت قيمة إنتاج أجهزة الكمبيوتر الشخصي المحمول والشاشات وحدها نحو 7,39 مليارات دولار بزيادة نسبتها 30 في المئة عن 2003. وزاد إنتاج تايوان من آلات التصوير الرقمية بنسبة 34 في المئة ليصل إلى 2,21 مليون آلة.

5.7 مليارات دولار

هي قيمة ما صدّرته كوريا الجنوبية من منتجات قطاع تكنولوجيا المعلومات خلال شهر شباط / فبراير الماضي. وقالت وزارة المعلومات والاتصالات الكورية الجنوبية ان نسبة نمو الصادرات المعلوماتية خلال شهر شباط / فبراير بلغت 0,9 في المئة مقارنة مع الفترة ذاتها من العام 2004. وأضافت مصادر أخرى أن واردات المنتجات المعلوماتية غير المصنّعة الى كوريا بدأت أيضاً تسجّل نمواً غير مسبوق ما يشير الى احتمال تسجيل مزيد من النمو في حجم أعمال هذا القطاع مستقبلاً.

قُبيل توليه وزارة الاقتصاد والمالية الفرنسية رئيس "فرانس تليكوم" السابق لـ"الاقتصاد والأعمال":

خفّضنا الديون ونستعدّ للتوسّع

عمّان - إياد ديراني

تمثّل شركة فرانس تليكوم نموذجاً للشركات التي واكبت حقبة صعود وانهيار قطاع الاتصالات في أوروبا خلال تسعينات القرن الماضي. فبعد أن أسهمت في تعزيز حضور فرنسا على خارطة الشركات العابرة للقارات، واجهت "فرانس تليكوم" مشكلة تمويل التوسّع في خضم أزمة قطاع الاتصالات التي حدثت العام 2000، واهتزت بنتيجتها "عروش" شركات الاتصالات العالمية ولم توفّر الأزمة أحداً فحصدت رؤوس شركات ضخمة من "فيفندي" إلى "بريتش تليكوم" وصولاً إلى "فودافون"، إلّا أنّ حجم الخسائر ميّز شركة "فرانس تليكوم" وسُلطت عليها الأضواء؛ فقد تبيّن أنها كانت تخوض رهاناً غير مسبوق، إذ أقنع رئيسها السابق ميشال بون مجلس الإدارة برصد 100 مليار يورو أي ما يعادل إجمالي الناتج الاقتصادي السنوي لدولة مثل إيرلندا، دعماً للتوسّع في أرجاء العالم. وعندما بدأت الأزمة اتضح حجم المشكلة المالية الناتجة عن تعثّر التوسّع في مشروعين أساسيين: الأول في ألمانيا والثاني في بريطانيا.



تيري بريتون

عن هذه المرحلة قال رئيس الشركة **تيري بريتون** لـ"الاقتصاد والأعمال"، قبيل تخليه عن رئاستها ليتولى منصب وزير الاقتصاد والمالية والصناعة في فرنسا، أن الشركة اتخذت بعض الخيارات غير الموفّقة في إطار التوسّع ثم اصطدمت بحدوث أزمات عالمية، ما سبب مشكلة كبيرة تفاقمت مع الوقت نظراً لأن التوسّع كان يعتمد على الاقتراض المصرفي.

و**بريتون**، الذي يصفه الرئيس الفرنسي **جاك شيراك** بمهندس الخروج من الأزمات، سبق أن قاد شركة تومسون الفرنسية من الخسائر إلى الربحية قبل أن تحتل الموقع الأول في سوق أجهزة التلفاز في الولايات المتحدة.

مرحلة انتقالية

يقول **تيري بريتون** أن "فرانس تليكوم" تواصل حالياً "لملمة جراحها" وتسديد ديونها التي وصلت إلى نحو 70 مليار يورو. "وقد حققنا نتائج مرضية خصوصاً أننا نعتمد سياسة ستسمح لنا بتحقيق النمو وبتخفيض الدين بشكل متزامن، إلا أن الخسائر التي حدثت كانت كبيرة جداً". ويستدرك **بريتون** مشيراً إلى أن الشركة بدأت اليوم بالعودة إلى الربحية في إطار مشروع يستهدف تثبيت معدل نمو العائدات بين 3 و5 في المئة؛ ويضيف: "بيّن آخر تقرير سنوي أن العائدات المجمّعة للشركة بلغت 46,1 مليار يورو، أما الأرباح الصافية فبلغت 3,2 مليارات يورو. وسجلت إيرادات التشغيل ارتفاعاً حاداً بنسبة 40,3 في المئة لتصل إلى 9,5 مليارات يورو". ويستنتج **بريتون** "أن الشركة تجاوزت أهدافها للعام الماضي وبخاصة بالنسبة لمسألة تخفيض ديونها. لقد تمكّنت الشركة من تقليص الديون بمقدار الربع تقريباً إلى 44,2 مليار يورو مقابل 68 ملياراً في نهاية العام 2002".

ويقول بعض المحللين المعترضين على سياسة **بريتون** أن ثمن تقليص الديون كان كبيراً، لقد انخفض حجم الأعمال وتقلصت ميزانية الاستثمار الخارجي. وفي الوقت الذي ارتفعت إيرادات التشغيل الخاصة ببعض شركات "فرانس تليكوم" تراجع إجمالي حجم الأعمال ووصل إلى نحو 46,1 مليار يورو. ويضيفون أن مشروع الإنقاذ الذي طرحه **بريتون** لن يكون سهل التنفيذ لأن الشركة تلتزم بجدول تسديد ديون في غاية الصعوبة.

زيادة تدريجية في حجم الاستثمارات

بعد الخروج من الأزمة نبدأ بدراسة التوسّع

الخروج من الأزمة

وعن الأزمة التي عصفت بشركات

الاتصالات الأوروبية قال بريتون إن ما حصل شكّل اضطراباً للجميع وأدى إلى سلسلة نتائج غير مرضية، معتبراً أن أبواب الخروج من الأزمة تحتاج لمفاتيح عدة. المفتاح الأول والأهم برأيه يتمثل "بوضع الزبون على رأس سُلّم أولويات شركات الاتصالات. فالزبائن هم محور الأعمال ويجب أن يكونوا قادرين على استخدام التقديمات التي نعمل على إطلاقها؛ المفتاح الثاني هو كيف نبيع، فالخدمات التي نطرحها للبيع يجب أن تكون مطلوبة من الزبون وملائمة لنمط حياته ومتطلباته؛ أما الثالث فهو ضمن بيئة الأعمال ويتمثل التحدي هنا في تقديم خدمات ذات قيمة مضافة تساهم في زيادة إنتاجية الشركات. وكنتيجة، تشكل هذه المفاتيح مجتمعة حلاً متكاملاً في صناعة الاتصالات. وبالنسبة إلى "فرانس تليكوم" هذه هي السياسة المتّبعة حالياً. نحن نسير بخُطى بطيئة لكن واثقة، ورفع استثماراتنا سيكون تدريجياً ومتلائماً مع برنامجنا".

ويضيف: "بعد الخروج من الأزمة نبدأ بأخذ التوسّع في عين الاعتبار. أما الآن فنحن نركّز على الأولويات، وبالنسبة لي عندما أدرس وضع منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا مثلاً، أرى أن الأردن هو الأولوية لنا، إلا أنني أراقب الفرص الإقليمية الأخرى بكل اهتمام خصوصاً بوجود فرص عديدة في المنطقة".

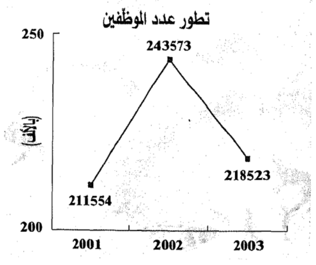
ويختم بريتون قائلاً: "لقد أحرزنا تقدماً كبيراً في كل المجالات، ونحن نتابع مخطط الخروج من الأزمة بخُطى واثقة خصوصاً في ضوء النتائج المالية للعام الماضي حيث تمكّنا من دفع عملياتنا قُدماً في مجال الاتصالات النقّالة. ومن الجدير ذكره أننا حققنا قفزات نوعية في مجال الهاتف النقّال حيث زوّدنا زبائننا في فرنسا وسائر دول أوروبا بتقنيات جديدة أهمها تقنية UMTS التي تعد ضمن خدمات الجيل الثالث. قد يكون تقدمنا في مجال خدمات الجيل الثالث بطيئاً إلا أنه مستمر وسيواصل تقدمه وصولاً إلى تقديم معظم الخدمات الحديثة لزبائننا. ونعتقد أنّ خدمات الصوت والصورة والفيديو ستصبح رائجة جداً في مجال الاتصالات النقّالة". ■

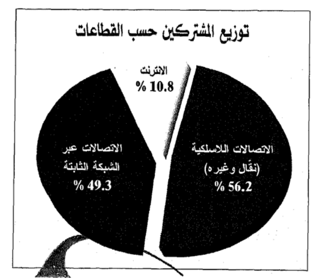
استثمارات "فرانس تليكوم" في قطاع الاتصالات العربي (2003)

البلد	الشركة	الحصة (%)	المشتركون (آلاف)
مصر	موبينيل (شركة نقّال)	71.3	3554
الأردن	موبايلكوم (شركة نقّال)	35.2	433
الأردن	الاتصالات الأردنية (شركة هاتف ثابت)	35.2	630
المجموع			4617

استثمارات "فرانس تليكوم" في قطاع الهاتف النقّال الأوروبي

البلد	اسم الشركة	الحصة (%)	المشتركون (آلاف)
فرنسا	Orange France	99.02	20603
بلجيكا	Mobister	50.29	2743
الدانمارك	Orange Denmark	99.02	637
مولدافيا	Voxtel	53.61	356
هولندا	Orange Netherlands	99.02	1648
بولندا	Centertel	56.39	6593
رومانيا	Orange Romania	67.15	4371
سلوفاكيا	Orange Slovakia	36.25	2237
سويسرا	Orange Switzerland	99.02	1126
بريطانيا	Orange UK	99.02	13886
المجموع			54232





بعد الجيلين الثاني والثالث.. إلى أين؟

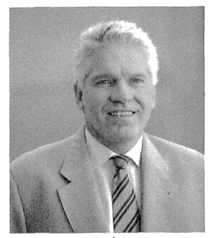
سيمنز للاتصالات: الجيل الثالث يستمر حتى 2010

كان – شفيق شيا

شهدت مدينة كان الفرنسية وللمرة الأخيرة انعقاد الملتقى العالمي للاتصالات النقّالة الذي يعتبر أهم وأكبر حدث عالمي يجمع موردي ومستخدمي تقنيات الشبكات والهواتف النقّالة. وسيتمّ عقد الدورة الثانية لهذا الحدث السنة المقبلة في مدينة برشلونة الإسبانية. "الاقتصاد والأعمال" لبّت دعوة شركة سيمنز لحضور الملتقى العالمي للإتصالات النقّالة حيث التقت عدداً من مسؤولي الشركة.

يعتبر رئيس "مجموعة شركة سيمنز للاتصالات" **لوثر بولي** أنه على الرغم من تسجيل الاتصالات النقّالة تقدماً كبيراً خلال الفترة الماضية على صعيدي الأجهزة والشبكات، إلا أن أبرز التطورات كانت في مجال سعة وقدرة الشبكات على نقل المعلومات. ويضيف بولي: "الشرط الأساسي لاستمرار مسيرة النقّال هو التطوير المستمر خصوصاً على صعيد الاتصالات السريعة من خلال الشبكات ذات النطاق الترددي الواسع "Broadband". واليوم ثمة حاجات متزايدة لتلبية رغبات المستخدمين في إطار تبادل المعلومات والصور والفيديو والموسيقى وغيرها". ثمّ شرح **بولي** عوامل النجاح في قطاع الاتصالات النقالة، واعتبر أنه من الضروري الاهتمام بأربع ركائز هي: تغطية الشبكات وقوتها، التطبيقات، الكلفة، وسهولة الاستعمال.

أما عن الإجراءات الداخلية التي اتخذتها سيمنز للمحافظة على قدراتها في القطاع قال نائب الرئيس والمدير العام لمنطقة الشرق الأوسط في سيمنز للاتصالات **سونكي بيترز** أنه: "قامت الشركة بإعادة هيكلة إدارية وتنظيمية فجمعت كل النشاطات المتعلقة بالاتصالات السلكية واللاسلكية بقسم واحد تحت اسم "سيمنز للاتصالات".


لوثر بولي

وسيكون على عاتق هذا القسم الجديد تحديد وتطوير مستقبل قطاع الاتصالات السلكية واللاسلكية بما فيها تقنيات WI-MAX ،UMTS، "HSDPA".

الانتقال إلى الجيل الثالث

وعن الستراتيجيات التي يستطيع مزودو خدمات النقّال تبنيها للانتقال من الجيل الثاني (2G) إلى الثالث (3G) قال رئيس قسم الشبكات المتنقلة في سيمنز للاتصالات **كريستوف كاسيليتز**: "يستطيع مزوّدو خدمات الهاتف النقّال الانتقال إلى الجيل الثالث (3G) من دون المرور في المرحلة الانتقالية (2.5G)". ويضيف: "الحل المثالي لتحقيق الانتقال هو تركيب وتشغيل شبكات (3G) في المناطق الآهلة كثيفة السكان وتطوير شبكات الجيل الثاني إلى (2.5) في المناطق النائية والقليلة السكان لأن كلفتها أقل بكثير من شبكات (3G)".

ويؤكد **بيترز** من جهته أن عملية توريد وتركيب شبكات الجيل الثالث انطلقت بشكل مكثّف بعد أن أقدم عدد كبير من مزوّدي الخدمات على شراء رخص الجيل الثالث بمبالغ طائلة، "وسنرى العديد من

منطقة الشرق الأوسط

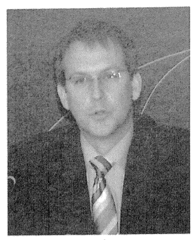
تمّ تحرير معظم أسواق الشرق الأوسط ما سمح بإدخال المنافسة، وتالياً نشأت حاجة لستراتيجيات جديدة. وفي هذا المجال تقوم سيمنز بمساعدة عملائها في المنطقة لمواجهة المنافسة ودعم دخول الأسواق الجديدة. ويؤكد رئيس قسم الشبكات المتنقلة في سيمنز للاتصالات كريستوف كاسيليتز أن منطقة الشرق الأوسط لا تزال تشهد نمواً مستمراً من ناحية ازدياد المشتركين أو من ناحية الربحية، مشيراً إلى أن حصة سيمنز في المنطقة كبيرة ومشاريعها عديدة ومتنوعة.

أما عن شبكات الجيل الثالث وانتشارها في المنطقة يوضح كاسيليتز أن الأولويات في هذا المجال هي في توزيع وتنظيم قطاع الاتصالات، وتلبية الطلب على خدمات الجيل الثالث. أما نائب الرئيس والمدير العام لمنطقة الشرق الأوسط في سيمنز للاتصالات سونكي بيترز، فيركّز على التسويق وتطوير الأعمال ويقول أن التكنولوجيا موجودة ولكن يبقى اختيار الأنسب تبعاً للمنطقة واحتياجاتها. ويضيف: "إن البحرين هي من أوائل الدول التي أطلقت خدمات الجيل الثالث بالتعاون مع سيمنز وهناك مشاريع عدة تحت الدرس في دول أخرى".

هواتف الجيل الثالث تغزو الأسواق مع الوقت". ويستطرد معتبراً أن التحدي الكبير هو في التطبيقات والخدمات التي سيقدمها مزودو الخدمات النقالة لعملائهم.

على صعيد موازٍ، من المعروف أن شبكات الجيل الثالث التي لا تُواكب بالتطبيقات الملائمة تصبح غير ذات منفعة. لذا يقول **كاسيليتز**: "السر في نجاح الجيل الثالث هو في استخدام التطبيقات الملائمة. والمُلاحظ أن أنماط تبادل البيانات والصور والفيديو والرسائل الإلكترونية وغيرها من التطبيقات، تختلف بين بلد وآخر وجنس وآخر. فالمرأة اليابانية مثلاً تستخدم هاتفها لأغراض مختلفة عن المرأة الأميركية أو الألمانية. إن تطوير التطبيقات والحلول في المناطق المختلفة هي مسألة محلية، فلا أعتقد أن أحداً في اليابان يعلم ما هي حاجات المملكة العربية السعودية".

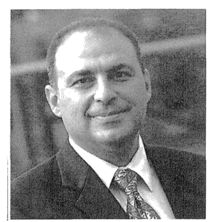
ويقول المحللون أنه من المبكر التحدّث عن إطلاق خدمات الجيل الرابع، إلا أن **كاسيليتز** يرى أن الجيل الرابع سيبدأ بالانتشار مع تطوير الجيل الثالث حيث ستضاف أقسام جديدة على الشبكات، كما يتوقع دخول التقنيات الجديدة الممهدة للجيل الرابع العام 2010. ورداً على سؤال حول كثرة التقنيات المطروحة أمام مقدمي الخدمات قال: "مستقبلاً ستختلف الأمور وستنتشر شبكات نقالة مختلفة عما كان عليه الوضع في الماضي مع شبكات GSM. ■


سونكي بيترز


كريستوف كاسيليتز

بعد تملّك أوراكل لـ "بيبول سوفت"

حسام دجاني: حصتنا 92 في المئة من السوق


حسام دجاني

دبي - الاقتصاد والأعمال

عقب مفاوضات امتدت لثمانية عشر شهراً، نجحت شركة أوراكل أوائل العام الحالي في تملّك شركة "بيبول سوفت" مقابل صفقة بلغ حجمها 10,3 مليارات دولار أميركي.

حول طبيعة هذه الصفقة وانعكاسها على حصة أوراكل في سوق المنطقة، التقت "الاقتصاد والأعمال" حسام دجاني، نائب الرئيس للشرق الأوسط وأفريقيا.

يقول **دجاني**: "الدمج بين أوراكل و"بيبول سوفت" على مستوى المنطقة يسير بشكل سريع جداً، حيث اجتمعنا بموظفيها على مدى شهر كامل وتمّ ضمهم إلى فريق عمل أوراكل الشرق الأوسط. كما التقينا زبائن "بيبول سوفت" الأساسيين في المنطقة ووضعناهم بأجواء عملية الدمج، وكانت ردة فعلهم إيجابية جداً".

دجاني، الذي أكّد أن هدف العملية زيادة حصة أوراكل من السوق وليس تخفيض أكلافها، أشار إلى أنه نتيجة الدمج أصبحت أوراكل تملك حصة 92 في المئة من المنصات التي تستخدم الحزمة الأولى (Tier One) من البرامج الخاصة بالأعمال، علماً أن حصة أوراكل قبل الدمج كانت 70 في المئة من سوق المنطقة.

مروحة المنتجات

أما على مستوى المنتجات الخاصة بالأعمال التي ستقدمها الشركة الجديدة، يعدد **دجاني**: "أصبح لدينا الآن أربعة منتجات خاصة بالأعمال. فبالإضافة إلى المنتج الرئيسي الذي تقدمه أوراكل ويُدعى Oracle Business Suite، هنالك منتج "PeopleSoft Enterprise" الذي ستستمر ببيعه كعلامة تجارية مستقلة لها قنوات التوزيع الخاصة بها، ومنتج JD Edwards One، وأخيراً منتج JD Edwards World الذي يعمل على أنظمة IBM AS400. لافتاً إلى أن "بيبول سوفت" تملكت JD Edwards قبل عامين، وإلى أن IBM تعد شريكاً استراتيجياً بالنسبة لتوزيع برامج الأخيرة في المنطقة والعالم، "وبالتالي سيتضاعف حجم أعمالنا مع IBM في الشرق الأوسط ويرتفع مستوى التعاون وتزداد إمكانية بيع كافة برامجنا الأخرى من خلالها".

الشركات الكبيرة

حول طبيعة نشاط أوراكل في المنطقة وتغطية منتجاتها لاحتياجات الشركات الكبيرة والمتوسطة والصغيرة، يقول **دجاني**: "نحن نغطي 70 دولة في الشرق الأوسط وأفريقيا من خلال مكتبنا الإقليمي في دبي. وتتنوع علاقتنا بزبائن هذه الأسواق بين المنصات الكبيرة مثل حكومة دبي وشركة الاتصالات السعودية وبنك HSBC وغيرها من هيئات حكومية وشركات خاصة وبنوك، وبين الشركات المتوسطة والصغيرة التي تعمل في المنطقة". لافتاً إلى أن عدد المؤسسات التي تقع ضمن الشريحة الأولى، أي المنصات الكبيرة، "محدود لكن حجم أعمالنا معها كبير جداً، إذ أن معظمهم يستخدمون برامج أوراكل بدءاً من تطبيق حلول المحاسبة وشؤون الأفراد، مروراً بإدارة المشتريات ووصولاً إلى حلول خدمة العملاء، وغيرها من البرامج التي يصل عددها أحياناً إلى 160 برنامجاً".

...والمتوسطة والصغيرة

أما بالنسبة لشريحة الشركات المتوسطة تحديداً، فيشير **دجاني** إلى أنها أكبر أسواق المنطقة بالنسبة لـ أوراكل، "إذ يبلغ عدد الشركات العاملة في الشرق الأوسط وأفريقيا 3 ملايين شركة، أكثر من نصفها ذات حجم متوسط". مشيراً إلى أن "تغطية هذه السوق الضخمة تتطلّب فريق عمل متجانس وذات إمكانات كبيرة، حيث وصل عدد موظفي أوراكل في الشرق الأوسط حالياً إلى أكثر من 400 موظف، ونقوم بتعيين ثلاثة موظفين جدد شهرياً. بالإضافة إلى ذلك، فإن تغطية هذه السوق المتنوعة جداً، والتي تضم 70 دولة، تحتاج إلى برامج متوافقة مع احتياجات أسواقها الداخلية، سواء من حيث اللغة أو غيرها من المتطلّبات". لافتاً إلى منتج SE من أوراكل المصمم للشركات المتوسطة والصغيرة، "والذي ارتفعت مبيعاته للعام الحالي بنسبة 250 في المئة عن العام الذي سبق، علماً أنه لا يزال أمامنا 4 أشهر قبل إقفال سنتنا المالية الحالية".

حلول شاملة

يرى **دجاني** نمواً مطرداً لأعمال شركته في المنطقة، خصوصاً في أسواق المملكة العربية السعودية والإمارات ومصر والكويت والأردن.

وتجدر الإشارة إلى أن افتتاح أوراكل لمركز دعم فني في مصر هو الأول من نوعه في الشرق الأوسط، حيث يتصل بسبعة مراكز أخرى حول العالم تمثل شبكة متكاملة لخدمة عملاء أوراكل البالغ عددهم نحو 250 ألف شركة.

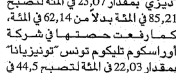
إلى ذلك، استكملت شركة الاتصالات الأردنية "فاست لينك" مؤخراً مبادرة تستند إلى حزمة تطبيقات أوراكل للأعمال الإلكترونية، وذلك بهدف أتمتة عدد من عملياتها الرئيسية، بما فيها المحاسبة والمالية والمشتريات والتخزين والموارد البشرية، ما يسرّع مدة هذه الإجراءات لدى "فاست لينك" بنسبة 25 في المئة. كما استكمل بيت التمويل الكويتي نهاية العام الماضي تطبيق أنظمة أوراكل لإدارة الموارد البشرية ووحدات جدولة الرواتب. ■

بانوراما الاتصالات

مصر


نجيب ساويرس

أعلنت شركة أوراسكوم تليكوم المصرية أنها أبرمت اتفاقية لرفع حصتها في شبكتي الهاتف النقال التابعتين لها في كل من الجزائر وتونس. وقال بيان للشركة أن أوراسكوم تليكوم رفعت حصتها في شركة أوراسكوم تليكوم الجزائر "ديزي" بمقدار 23,07 في المئة لتصبح 85,21 في المئة بدلاً من 62,14 في المئة، كما رفعت حصتها في شركة أوراسكوم تليكوم تونس "تونيزيانا" بمقدار 22,03 في المئة لتصبح 44,5 في المئة بدلاً من 22,47 في المئة. وذكر البيان أنه بناء على هذه الزيادة فإن عدد مشتركي أوراسكوم تليكوم سيرتفع بنحو 37,94 في المئة، كما سيرتفع صافي ربح الشركة قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك بمقدار 3,75 في المئة، مقارنة بنتائج أعمال الشركة خلال الأشهر التسعة الأولى من العام 2004. وأوضح البيان أنه سيتم تمويل عمليات شراء الحصص الجديدة من خلال القروض والتدفقات النقدية الخاصة بالشركة.



وقال رئيس مجلس إدارة الشركة **نجيب ساويرس** تعليقاً على شراء الحصص الجديدة انها "ستعزز من مركز أوراسكوم تليكوم كمشغل رئيسي لشبكات الاتصالات في الأسواق الناشئة، كما أنها ستقوي استثماراتها في هذه الأسواق التي تعتبر الأكثر ربحية ونمواً بالنسبة لأوراسكوم". وأضاف أن شركته تنتهج ستراتيجية لزيادة حصصها في الشركات التابعة التي تثبت كفاءة وقدرة على النمو.

المغرب



رشيد طالب العلمي

حققت شركة اتصالات المغرب صافي أرباح بلغ 5,21 مليارات درهم (614 مليون دولار) العام 2004 بزيادة قدرها 2,5 في المئة عن العام 2003. وقالت الشركة التي تمتلك فيفندي يونيفرسال الفرنسية حصة 51 في المئة منها أن أرباحها التشغيلية للعام 2004 ارتفعت بنسبة 10,3 في المئة إلى 7,86 مليارات درهم.

وكان المغرب دعا الشهر الماضي شركات الاتصالات إلى التقدّم بعروض للمنافسة على تراخيص جديدة لشبكات خطوط هاتفية ثابتة يبدأ تشغيلها قبل نهاية العام الحالي. ومع إصدار التراخيص في مجال الشبكة الثابتة تنهي شركة اتصالات المغرب الاحتكار في هذا القطاع.

وكانت الوكالة الوطنية لتقنين الاتصالات المغربية المسؤولة عن عملية الترخيص أعلنت أنها ستستقبل الطلبات حتى 24 أيار / مايو المقبل. يُذكر ان عدد المشتركين في شبكة الهاتف الثابت في شركة الاتصالات المغربية يناهز 1,3 مليون مشترك.

فلسطين



كشف بنك القاهرة – عمان عن بيع جزء من مساهمته في شركة الاتصالات الفلسطينية خلال الشهر الماضي من خلال صفقة نتج عنها تحقيق أرباح بمبلغ 10 ملايين دينار تقريباً.

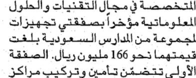
يُذكر أن البنك حقق في العام الماضي أرباحاً صافية بعد الضريبة والمخصصات بلغت 12,08 مليون دينار مقابل أرباح صافية مقدارها 4,46 ملايين دينار في العام 2003 بنسبة نمو عالية.

الأردن


منى نجم رئيس هيئة تنظيم الاتصالات الاردنية

قالت مصادر هيئة تنظيم قطاع الاتصالات في الأردن أن عدد مستخدمي الهواتف بنوعيها الثابت والنقال في المملكة بلغ في نهاية شهر حزيران / يونيو من العام الماضي أكثر من 2,023 مليون مستخدم. وبلغ عدد مشتركي الهاتف الثابت نحو 606 آلاف أي ما نسبته 30 في المئة تقريباً من مجموع عدد المشتركين. وشكلت اشتراكات المنازل نحو 80 في المئة من إجمالي الاشتراكات وبلغت 485 ألف مشترك، فيما بلغ عدد الاشتراكات التجارية 121 ألفاً.

أما عدد مستخدمي الهواتف النقالة فبلغ نحو 1,42 مليون تقريباً، بينهم 1,13 مليون يحملون بطاقات الدفع المسبق ونحو 288 ألفاً يحملون بطاقات اشتراك عادية "Prepaid" ويعتقد البعض أن الإقبال على بطاقات الدفع المسبق الذي تعتمد عليه شريحة كبيرة من المستخدمين يعود لأسباب عدة، منها مقدرة المستهلك على تحديد حجم الاستخدام وتدني الحالة المعيشية. وتشير بعض الإحصاءات إلى أن طلاب الجامعات باتوا يشكلون نسبة كبيرة من المشتركين خصوصاً بعد انتشار بطاقات الدفع المسبق التي تحتوي على فئات سعرية متعددة تعطي حرية واسعة للمستخدم.




حامد الشارخ

فازت شركة "العالمية للإلكترونيات" المتخصصة في مجال التقنيات والحلول المعلوماتية مؤخراً بصفقتي تجهيزات لمجموعة من المدارس السعودية بلغت قيمتهما نحو 166 مليون ريال. الصفقة الأولى تتضمّن تأمين وتركيب مراكز كمبيوتر بقيمة إجمالية تبلغ نحو 136 مليون ريال؛ أما الثانية فتشمل تركيب شبكة الكمبيوتر والأجهزة وتأمين الأثاث لمجموعة مدارس أخرى بقيمة إجمالية تناهز 30 مليون ريال. وعن الفوز بالصفقتين قال رئيس مجلس إدارة مجموعة العالمية **حامد الشارخ** أن اختيار "العالمية للإلكترونيات" جاء نتيجة لقدراتها ومواكبتها الدائمة للتطور العالمي الحاصل في مجال تقنية المعلومات، وسعيها لتقديم المنتج الأكثر تطوراً والخدمات المرافقة الأكثر فاعلية، ومساهمتها في بناء المعرفة المعلوماتية في المملكة. وأضاف **الشارخ** أن التنويع في نشاط المجموعة سيستمر لمواكبة التطوّرات الحاصلة في مجال حلول ومنتجات شركات تقنية المعلومات في العالم ومتطلبات السوق المحلية.

الجدير ذكره أن "العالمية للإلكترونيات" قامت بتنفيذ العديد من المشاريع الحيوية في قطاع التعليم، وكان آخرها مشروع التعليم عن بُعد لكليات البنات والذي اعتبر الأول من نوعه في المنطقة.

"الكويتية للتمويل" تفاوض بنوكاً خليجية لدعم "متداول دوت كوم"

بدأت الشركة الكويتية للتمويل والاستثمار مفاوضات مع عدد من البنوك الخليجية من أجل التعاون في مشروع موقع الإنترنت "متداول دوت كوم" الذي أسّسته "الكويتية للاستثمار" والذي يتيح الاستثمار المباشر في سوق الكويت للأوراق المالية؛ وستتولى "الكويتية للتمويل والاستثمار" إجراءات فتح الحسابات للخليجيين الراغبين في التداول في بورصة الكويت من خلال المصارف التي يتعاملون معها.

طوّرته "بروغرس سوفت" وHP: تقاص إلكتروني للشيكات في الأردن

أعلن البنك المركزي الأردني وشركة بروغرس سوفت الأردنية، عن إطلاق مشروع المقاصة الإلكترونية في الأردن. ويتيح النظام الجديد إمكانية تحصيل الشيكات وإيداع الأموال في حساب العميل خلال دقائق معدودة بعد أن كانت هذه العملية تستغرق بضعة أيام عمل.

وأكّد نائب محافظ البنك المركزي **فارس شرف** أنّ اعتماد نظام المقاصة الالكترونية يأتي في مقدمة أولويات البنك الرامية إلى تحديث وتطوير القطاع المصرفي على مختلف المستويات ومنها مستوى تزويده بأحدث الأساليب التقنية وفق أدق المعايير الفنية ونُظم الأمن والحماية.

وأكد ذلك أيضاً رئيس الخدمات المصرفية ونُظم المدفوعات في شركة HP **جو لوت**، مشيراً إلى أن الشركة وجدت أن النظام الذي طوّرته شركة بروغرس سوفت هو الأكثر أمناً واستقراراً ومصداقية؛ وقال أن ذلك استند إلى شراكة ستراتيجية مع "بروغرس سوفت" هي الأولى من نوعها في المنطقة.

ومن جهته، قال رئيس هيئة المديرين في شركة بروغرس سوفت **ميشيل وكيلة** أن الشراكة مع HP جاءت نتيجة الإنجازات التي حققتها شركات البرمجة الأردنية، واعتبر أنها "تُسهم في تعزيز السعي الدؤوب لكي تكون الأردن مركزاً للبرمجيات في المنطقة".

فارس شرف

أمّا مدير عام شركة بروغرس سوفت **لامع شعبان** فقال أنّ نظام المقاصة الإلكترونية الفوري للشيكات، يقلل تكاليف المقاصة كما يساعد على الحد من ظاهرتي الشيكات المرتجعة وعمليات الإحتيال. وأشار إلى أن التحوّل إلى التقاص الالكتروني للشيكات في أميركا مثلاً، يؤدي إلى توفير نحو 3 مليارات دولار سنوياً.

"موبايلي" تُطلق مطلع 2006 خدمات الجيل الثالث

في سياق التحضيرات لطرح خدمات نقّال جديدة في السوق السعودية قال مدير عام شركة اتحاد اتصالات "موبايلي" **خالد الكاف** أن الشركة ستبدأ بتشغيل تقنية الجيل الثالث للهاتف النقّال في كانون الثاني / يناير من العام المقبل.

وأضاف أن التقنية التي تعتزم الشركة إطلاقها، تشكل نقلة متقدمة في عالم تقنية الاتصالات في العالم بشكل عام والسعودية بشكل خاص، لأنها تؤمن اتصالات فيديوية مباشرة بين المشتركين. ورفض **الكاف** الكشف عن تحديد رسوم المكالمات والميّزات الجديدة التي ستقدمها الشركة إبان انطلاق عملها في السعودية، إلا أنه ألمح إلى أن رسوم المكالمات والمميزات التي ستقدم ستكون علامة فارقة في عالم الاتصالات وستكون مناسبة للمشتركين.

إنمارسات:
إطلاق أول أقمار الجيل الرابع

أعلنت مجموعة إنمارسات، الشركة الموفّرة لخدمات الاتصالات المتنقلة عبر الأقمار الاصطناعية عن نجاح إطلاق قمرها الاصطناعي الأول، إنمارسات I-4 الذي ستغطي خدماته أوروبا وأفريقيا والشرق الأوسط وشبه القارة الهندية ومعظم المناطق في شرق آسيا وغرب أوستراليا.

وسيوفر القمر الجديد خدمة معلومات بالموجات العريضة متوافقة مع الجيل الثالث (3G) لمستخدمي أجهزة الهواتف النقالة وهو يتميز بقوة أكبر بمعدل 60 مرة وطاقة استيعابية أكثر بـ20 مرة من سلفه القمر الاصطناعي إنمارسات I-3.

وتعتزم إنمارسات حالياً إطلاق القمر الثاني من الجيل الرابع في الربع الثالث من العام الجاري الذي سيوفر خدماته للأميركيتين. وبإطلاق القمر الاصطناعي الثاني، فإن القمرين الاصطناعيين سيغطيان ما نسبته 85 في المئة من مساحة اليابسة فوق الكرة الأرضية.

يذكر أن شركة إيدس أستريوم EADS Astrium قامت بصناعة قمر إنمارسات I-4 الاصطناعي الذي يشكّل جزءاً من مشروع تطوير شبكة الجيل القادم من أقمار إنمارسات الاصطناعية التي تستمر ثماني سنوات بتكلفة 1,5 مليار دولار.

أم تي سي:
حضور مميّز في معرض الاتصالات العربية في البحرين

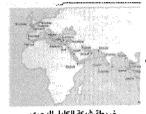

خالد مهتدي

شاركت مجموعة الاتصالات المتنقلة "إم تي سي"، كراع رئيسي، في معرض ومؤتمر الاتصالات العربية الذي استضافته البحرين أواخر آذار / مارس الماضي. وكان للمجموعة جناح مميز في المعرض، وصلت مساحته إلى 192 متراً مربعاً، وضمّ الشركات التابعة للمجموعة وهي: "أم تي سي فودافون – الكويت"، "فاست لينك – الأردن"، "إم تي سي – البحرين"، "أثير للاتصالات – العراق" و"إم تي سي تاتش – لبنان".

وعقدت شركات المجموعة عدداً من المحاضرات والندوات عرضت خلالها الخدمات التي تقدّمها في أسواقها. واعتبر نائب المدير العام لمجموعة تطوير الأعمال المهندس **هيثم الخالد** أن مجموعة إم تي سي "واحدة من أقوى الشركات في المنطقة وقد استطاعت من خلال المنتجات والخدمات التي تقدّمها أن تكتسب سمعة ممتازة خصوصاً أنها تنفرد بمجموعة خدمات تتّسم بجودة فائقة". ولفت إلى "أن قطاع الاتصالات المتنقلة يشهد تطورات كبيرة وتقدماً ملحوظاً في المنطقة العربية والشرق الأوسط، وتتسابق شركات الاتصالات في ما بينها للحصول على أحدث التقنيات في هذا القطاع". ورأى في المعرض فرصة لعرض هذه التقنيات الحديثة ومناقشة المشاكل التي تعترض عملها في الأسواق العربية.

من جهة أخرى، اختارت شركة أم تي سي–فودافون (البحرين) شركة سمارتنر لأنظمة المعلومات لتوفير حلول البريد الإلكتروني على الهاتف النقال. وقال رئيس العمليات **خالد مهتدي**: "نحن أول شركة في منطقة الشرق الأوسط تقوم بتزويد مشتركيها بخدمة البريد الإلكتروني للهاتف النقال." ويضيف: "إن سمارتنر هي الشركة التي وفرت لنا العديد من الحلول والخيارات نظراً لما تتميز به حلولها من مزايا فضلاً عن سهولة الاستعمال وتلبيتها لمتطلبات الأمن."

ألكاتيل:
تحديث شبكة الكابل البحري

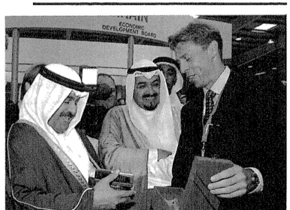

خريطة شبكة الكابل البحري

فازت شركة ألكاتيل بعقد لتحديث شبكة الكابل البحري Sea-Me-We 3 البالغ طوله 38 ألف كم لدعم الزيادة في أحمال الحركة الناتجة عن نشر خدمات الاتصالات واسعة النطاق Broadband.

وتقوم شركة ألكاتيل بتحديث الأجزاء البحرية التي تصل بين المملكة المتحدة والهند عن طريق فرنسا، والبرتغال، ومصر، والسعودية، وجيبوتي، والإمارات العربية المتحدة. كما تقوم ألكاتيل أيضاً بتحديث جميع المحطات الأرضية على طول امتداد الشبكة.

وتعتمد ألكاتيل على خبرتها التي تزيد على 150 عاماً في مجال الكابلات البحرية، حيث تلعب دوراً رئيسياً في تطوير وتنفيذ أهم شبكات الكابلات البحرية، وقامت بنشر ما يزيد على 450 الف كم من شبكات الكابلات البحرية

نوكيا
Nokia 9500 Communicator باللغة العربية



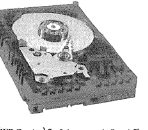
الشيخ علي بن خليفة آل خليفة يطلع على Nokia 9500 Communicator

أطلقت Nokia مؤخراً هاتف Nokia 9500 Communicator باللغة العربية خلال حفل أقيم برعاية وزير الاتصالات في مملكة البحرين، الشيخ **علي بن خليفة آل خليفة**، ويحمل الجهاز باللغة العربية المزايا نفسها التي اشتهرت بها سلسلة Communicator في مجال الحلول المكتبية الشائعة الاستخدام مثل البريد الإلكتروني، ومنسق البيانات الشخصية، والتصفح، بالإضافة إلى تحضير المستندات والتطبيقات المخصصة للمؤسسات وحتى إعداد جداول العروض والوثائق لتصبح كل التطبيقات في متناول أيدي موظفي الشركات أينما كانوا.

وباشرت كبريات شركات تقنيات المعلومات والاتصالات بتقديم الدعم لإصدار Nokia Communicator 9500 باللغة العربية من خلال إنتاج العديد من التطبيقات والبرمجيات خصيصاً للجهاز الجديد.

"ويسترن ديجيتال":
جائزة أفضل شركة مطوّرة للأقراص الصلبة

حصلت "ويسترن ديجيتال" (WD)، المتخصصة في صناعة الأقراص الصلبة، للسنة الثالثة على التوالي على جائزة أفضل شركة مصنّعة للأقراص الصلبة وذلك خلال استطلاع للقرّاء قام به موقع "دليل أجهزة توم" www.tomhardware.com.



أقراص "دبليو. دي. رابتور" (WD Raptor)

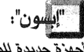
كما فازت أقراص "دبليو. دي. رابتور" (WD Raptor) بجائزة أفضل حلول للتخزين للسنة الثانية على التوالي وهو يعتبر الأسرع في العالم والأكثر اعتمادية.

بتلكو:
مركز جديد لتخزين البيانات

وقّعت "بتلكو" البحرينية على مشروع جديد بقيمة 3 ملايين دينار بحريني لتطوير مركز للتخزين خاص بالاتصالات النقالة وذلك خارج مواقع عملهم واسترجاعها بكل سهولة. وقد صمّم مركز بيانات "بتلكو" لتلبية الطلب المتزايد من قبل الشركات على تأمين بياناتهم وضمان الوصول إلى السجلات المهمّة من خلال تسهيلات عالية التقنية لتوفير إمكانية استرجاع البيانات في حال الكوارث.

ويقول مدير عام المبيعات والتسويق في شركة "بتلكو"، **إيان دنش**: "سيشهد هذا المشروع تدشين خدمة ستراتيجية عالية التقنية ستمكن بتلكو من تعزيز موقعها كمركز اتصالات إقليمي يوفر خدمات وحلولاً متكاملة من مكان واحد و ذلك بهدف استقطاب شركات محلية، إقليمية وعالمية".

وتجدر الإشارة إلى أن مركز بتلكو للبيانات يستهدف بشكل خاص القطاعات المالية، الحكومية، الدولية، والمشاريع الكبيرة والمتوسطة. وتعتزم الشركة تدشين خدمتها الجديدة مع نهاية العام الجاري.



"إبسون":
أجهزة جديدة للمسح الضوئي

طرحت "إبسون" المتخصصة في قطاع التصوير والطباعة الرقمية مؤخراً مجموعة متطورة من أجهزة المسح الضوئي الخاصة بالصور "بيرفيكشن 4990 فوتو" (Perfection 4990 Photo) في أسواق منطقة الشرق الأوسط. وتتصف هذه الأجهزة بقدرتها على تمييز طيف التدرج الدقيق للألوان بالإضافة إلى حجمها الصغير وأسعارها المعتدلة.

وتستهدف الماسحات الضوئية "بيرفيكشن 4990 فوتو" احتياجات المصورين المحترفين في الحصول على أفضل النتائج بسرعة قياسية وتتميز بقدرتها على مسح عدد كبير من الصور



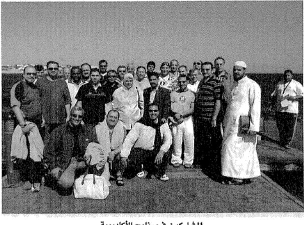
جهاز المسح الضوئي Perfection 4990 Photo من إبسون

والأفلام مع إمكانية معالجة متنوعة للصور قبل وبعد عملية المسح. هذا بالإضافة إلى تقنية "ديجيتال آي. سي. إي. تي أم" (DIGITAL ICETM) التي تمكّنها من إزالة الغبار والخدوش من الصور المسوحة وتتيح إمكانية ترميمها.

أكاديمية HP:
برنامج في شرم الشيخ

اختتمت "أكاديمية هيوليت باكارد للأعمال" برنامجها الذي أقامته في مدينة شرم الشيخ للمدراء التنفيذيين الذين يمثلون شركاء HP في مجال تقنية المعلومات في الشرق الأوسط.

وتهدف HP من خلال إقامة مثل هذه الفعاليات الى نقل المعرفة الى شركائها. وتشمل المواضيع التي تتناولها أنشطة الأكاديمية: الإدارة المالية والعوامل المالية المحركة في مجال المبيعات وتقسيم وإدارة العملاء وإدارة وتحفيز المبيعات وتطوير هوية مؤسساتية وتطوير العلاقات العامة، هذا بالإضافة الى ورش عمل متخصصة حول دفع الأعمال نحو النمو واستقطاب العملاء. ■



المشاركون في برنامج الأكاديمية

بي إم دبليو تطرح الجيل الخامس من الفئة الثالثة:

أكبر وأقوى

دبي - خطار زيدان

جمعت مدينة دبي الإماراتية مؤخراً حشداً من وسائل الإعلام العربية بدعوة من مكتب شركة بي إم دبليو في الشرق الأوسط، لحضور حفل إطلاق الجيل الخامس من الفئة الثالثة من سيارات بي إم دبليو، في أسواق المنطقة، والتعرّف عن قرب على آخر ابتكارات بي إم دبليو في هذه الفئة التي لاقت على مدى السنوات الماضية نجاحاً كبيراً في الأسواق العالمية كما في اسواق المنطقة، حيث بيع منها أكثر من ثلاثة ملايين سيارة وشكّلت حصان بي إم دبليو الرابح.

النظرة الأولى للفئة الثالثة الجديدة تؤكد الشخصية الرياضية الشبابية، التي تشكّل تناغماً مع تصميم فئات بي إم دبليو الجديدة الأخرى بشخصية خاصة لها طابع الوقار والقوة والأناقة. أما الجزء الخلفي فالملاحظ أنه استلهم من التصاميم اليابانية أو الكورية، وهو بهذا يخرج عن المألوف عند المصنع البافاري، ويأتي في سياق التطوير الجذري لتشكيلة بي إم الجديدة، والتي بدأتها مع الفئة السابعة، وبعدها الخامسة والسادسة والأولى ايضاً.

التعديلات مقارنة بالجيل الرابع لهذه الفئة طالت الشكل والمضمون. فأصبحت أكثر رحابة وأناقة وقوة وأماناً. فقد جهّزت الفئة الثالثة الجديدة بثلاثة أنواع من المحركات، حسب فئاتها.

قمة محركات الفئة الثالثة زوّد به طراز 330i، وهو من ست اسطوانات، بقوة 258 حصاناً (231 حصاناً لطراز الجيل السابق)، وعزم دوران أقصى يصل إلى 300 نيوتن/ متر خلال 2500 د.د. إلى 4000 د.د.

محرك طراز 330i أخف وزناً من سابقه بمعدل 30 في المئة، بفضل استخدام مادة المغنسيوم بشكل كبير. وقد زود بتقنية فالفترونيك Valvetronic، التي تتحكّم بعدد مرات فتح ورفع صمامات مسارب مرور الوقود بشكل غير محدد، ما يضمن استجابة أكبر للمحرك والتقليل من استهلاك الوقود. وتبلغ السيارة تسارعاً من صفر إلى 100 كم/ ساعة خلال 6,3 ثوان، وتصل سرعتها القصوى إلى 250 كم/ ساعة.

الطراز الثاني 325i، والذي أجرينا عليه التجارب، جهّز بمحرك من ست اسطوانات، بقوة 218 حصاناً عند 6500 د.د. وقوة عزم قصوى تصل إلى 250 نيوتن/ متر عند 2750 د.د. إلى 4250 د.د.

أمّا الطراز الثالث 320i، الذي يحلّ مكان طراز 318i، جهّز بمحرك من أربع اسطوانات مستقيمة، بسعة لترين، بتقنية فالفترونيك، وتعديل علبة المحتويات المتنوعة بتقنية فانوس Vanos الثنائية. يولد محرك الأربع اسطوانات قوة 150 حصاناً عند 6200 د.د. وقوة عزم قصوى تصل إلى 200 نيوتن/ متر عند 3600 د.د. ويبلغ التسارع من صفر إلى 100 كم/ ساعة خلال 9 ثوان، وسرعة قصوى تصل إلى 220 كم/ ساعة.

تحتوي الفئة الثالثة الجديدة على ناقل حركة يدوي من ست سرعات أو أوتوماتيكي بتقنية ستبترونيك Steptronic يسمح بخيار القيادة الأوتوماتيكية أو اليدوية بسلاسة وكفاءة.

تمّ تزويد السيارة الجديدة بمحور أمامي بذراعين، مصنوعاً من الألمنيوم يسمح بتحقيق التوازن ما بين الدينامية والراحة في القيادة، في حين تمّ تصنيع المحور الخلفي من الفولاذ الخفيف، وهو يحوي خمس أذرع، ما يضمن الرشاقة ودقة توجيه العجلات والراحة. كما جهّزت الفئة الثالثة بالجيل الأحدث من نظام الثبات الدينامي DSC من بي إم دبليو، الذي يؤمن قدرة تحكّم قصوى بالسيارة وتعزيز لدرجات السلامة في مختلف ظروف القيادة. وجهّزت ايضاً بنظام التحكم الجوال النشط ACC الذي يتيح للسائق مراقبة حالة الطريق بشكل ثابت والإستجابة وفقاً لذلك. وهو يحتوي على مستشعر رادار للمسافات، يعمل على مراقبة المسافة التي تفصل ما بين السيارة والمركبة التي تسير أمامها، وتعديلها وفقاً لرغبة السائق.

المقصورة الداخلية تتّسم بالأناقة المعهودة بكافة طرازات بي إم دبليو، والعملانية من خلال حسن توزيع أزرار التحكم في لوحة القيادة، بشكل يسهل استخدامها من السائق والراكب الأمامي. وقد جهّزت بنظام iDrive الذي يحوي شاشة معلومات في وسط لوحة القيادة، يمكن من خلالها، وبواسطة بوصلة على يمين السائق التحكم بكافة وسائل الإتصال والملاحة والترفيه، والتحكم بالحرارة. كما جهزت عجلة القيادة بوظائف رئيسية يمكن التحكم بها من دون الحاجة الى ترك المقود، إضافة إلى تجهيز السيارة بنظام الدخول المريح Comfort Access الذي يسمح الدخول وتشغيل السيارة من دون الحاجة إلى مفتاح التشغيل التقليدي.

السلامة و الامان

خضعت الفئة الثالثة الجديدة لبرامج الاختبارات الأوروبية للحوادث، وحققت أفضل النتائج، كما خضعت للإختبار الأميركي لتأثير الحوادث السريعة من الخلف، ولمتطلبات الحوادث الجانبية في الولايات المتحدة. وقد جهزت بستة أكياس هوائية، وبتقنية مصابيح الزينون الثنائية القابلة للتعديل، وبميزة عرض قوة المكابح BFD التي تظهر اشارات على مرحلتين وتوسع منطقة اضاءة الكوابح في حال استعمل السائق للمكابح، أو عندما يتوقف نظام الكبح المضاد للإقفال ABS. كما تم تعزيز مزايا السلامة من خلال إضافة نظام العجلات التي تعمل من دون هواء، كأحد المعايير القياسية، ما يتيح للسائق مواصلة سيره لمسافة 250 كم وبسرعة 80 كم/ ساعة بعد تعرض العجلة إلى ثقب. ■





الفطيم للسيارات تطرح في الإمارات لكزس GS و"تويوتا هايس"

طرحت "الفطيم للسيارات"، الموزّع الوحيد لسيارات تويوتا ولكزس وهينو في دولة الإمارات العربية المتحدة، تشكيلة سيارات السيدان الرياضية GS، وذلك خلال حفلين أقامتهما في دبي وأبو ظبي.

وتمتاز سيارة لكزس GS الجديدة بتصميم رياضي، وهي تتوافر بطرازين: الأول GS300 المزوّد بمحرّك V8 سعة 4,3 ليترات، والثاني GS430، وقد زوّد بمحرّك V6. وكلا الطرازين زوّد بناقل حركة أوتوماتيكي ذي ست سرعات، يحقق معدل تسارع فائق وتوفير كبير في الوقود. وتوقع مدير عام "الفطيم للسيارات" **كولين ليتش** أن تلقى لكزس GS الجديدة إقبالاً كبيراً في سوق الإمارات. وقال إن السيارة الجديدة تمثل الجيل الثالث من تشكيلة GS، وهي جديدة تماماً، وقد أعيد تصميمها بالكامل.

إلى ذلك، طرحت "الفطيم للسيارات" الجيل الجديد من مركبات فان هايس لنقل البضائع والركاب. وقد حافظ طراز 2005 على هوية التصميم الأصلي مع تلبية الاتجاهات الجديدة للسوق التي تتطلب توفّر السلامة والراحة والأداء القوي. وتتوفر هايس الجديدة بمحرك بنزين سعة 2,7 ليتر، أو بمحرّك ديزل سعة 2,5 ليتر تيربو؛ كما تتوفر بخيارين، الأول بسقف وهيكل عادي، والثاني بسقف عال وهيكل عريض بالنسبة لسيارات الفان ذات النوافذ الزجاجية التي تكشف عن مقصورتها الرحبة. وتتوفر مركبة نقل الركاب بخيارين أيضاً، إما بمقصورة تتسع لـ 15 مقعداً بسقف وهيكل عادي، أو بمقصورة تتسع لـ 16 مقعداً بسقف مرتفع وهيكل عريض توفر راحة أكبر للركاب.

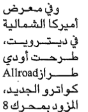
"نيسان" والشركة العربية للسيارات: حملة ضد قطع السيارات المقلدة

نظّمت شركة نيسان الشرق الأوسط، بالتعاون مع الشركة العربية للسيارات، وكلاء نيسان في دبي والإمارات الشمالية، حملة تحذيرية لعملاء نيسان للاحتراس من مخاطر استخدام القطع المقلدة. وذلك بعد دراسات أظهرت أن مالكي السيارات في الشرق الأوسط هم الأكثر استخداماً لهذه القطع في العالم، وبنسبة 20 في المئة أعلى من المتوسط العالمي.

وقال مدير عام الشركة العربية للسيارات **ميشال عياط**: "يقدر حجم التداول السنوي في مراكز بيع قطع الغيار في الإمارات بمليار درهم. تمثل قطع الغيار المزيفة نحو 12 في المئة منها، أي ما يعادل 240 مليون درهم تقريباً. كما تمّ حصر نحو 680 ألف سيارة من موديلات مختلفة تقوم بأعمال الصيانة في مراكز غير متخصصة حيث تستخدم قطع غيار غير معلومة المصدر والجودة"؛ ورأى أن ذلك "يعرض حياة السائقين للخطر".

وقدمت الشركة عرضاً خاصاً لعملاء نيسان، يسري على جميع سيارات نيسان التي أنتجت العام 2001 وما قبل. ويغطي هذا العرض استبدال الفرامل، ماصات الصدمات، الأحزمة ومضخة المياه بخصم يراوح بين 30 و50 في المئة، إضافة إلى ضمان مدته ستة أشهر.

أودي: شركة للإستيراد في دبي وحملة لتسويق A3 وA4


رالف ويلر

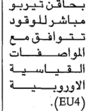
أعلنت شركة "أودي إيه جيه" الألمانية للسيارات الفاخرة، عن تأسيس شركة استيراد خاصة بها لتعزيز مبيعاتها في الشرق الأوسط والشرق الأدنى. وتزامن هذا الإعلان مع طرح الشركة طرازي أودي "ايه 3 سبورتباك" و"أيه 4" الرياضيين.

وستبدأ شركة الاستيراد مزاولة أعمالها من دبي في النصف الأول من العام الجاري. وأكّدت "أودي إيه جيه" أن ستراتيجية مبيعاتها في الشرق الأوسط تشمل أيضاً استثمارات مهمة لدعم التسويق وعلاماتها التجارية حتى العام 2009، إضافة إلى إنشاء مركز خدمة لتقديم أعلى مستويات الدعم التقني لفترة ما بعد البيع. وستعمل الشركة على زيادة مبيعاتها من سيارات أودي إلى 10 آلاف سيارة بحلول العام 2009، كما قال عضو مجلس إدارة "أودي إيه جيه" للمبيعات والتسويق **رالف ويلر**.


أودي A3

وفي معرض أميركا الشمالية في ديترويت، طرحت أودي طراز Allroad كواترو الجديد، المزود بمحرك 8 أسطوانات تبلغ سعته 4 لترات وقوّته 286 حصاناً وعزم دوران يصل أقصاه إلى 650 ن/م. وهو مزود بعلبة تروس أوتوماتيكية بست سرعات وبتسارع يصل من صفر إلى 100 كلم/ساعة خلال 6,4 ثوان وبسرعة قصوى تبلغ 250 كلم/ساعة.

يذكر أن أودي Allroad كواترو هي أول سيارة 8 أسطوانات بحاقن تيربو مباشر للوقود تتوافق مع المواصفات القياسية الاوروبية (EU4).




أودي A4

هيونداي تطرح سوناتا الجديدة في السعودية



طرحت هيونداي طرازها الجديد "سوناتا" في أسواق السعودية بحضور وكلائها محمد يوسف ناغي (المنطقة الغربية) الوعلان للسيارات (المنطقة الوسطى) الجدوعي للسيارات (المنطقة الشرقية والشمالية)، وممثلين عن الشركة من كوريا ودبي.

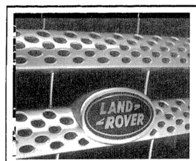
ويتوفر طراز سوناتا الجديد بمحركين الأول مؤلف من 6 أسطوانات من 24 صماماً سعة 3,3 ليترات بقوة 233 حصاناً مع عزم دوران يصل أقصاه إلى 304 نيوتن/متر عند 3500 د.د. مع جهاز نقل حركة من خمس سرعات، وتسارع يصل من صفر إلى 100كلم/ساعة خلال 8,9 ثوان. والثاني مؤلف من 4 أسطوانات من 16 صماماً سعة 2,4 ليتر بقوة 161 حصاناً مع عزم دوران يصل أقصاه إلى 219 نيوتن/متر عند 4250 د.د. وتسارع يصل من صفر إلى 100 كلم/ساعة خلال 7,8 ثوان.

مبيعات لاندروفر في الشرق الأوسط زادت 11 في المئة

حققت لاندروفر الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ارتفاعاً في مبيعاتها للعام 2004 بلغت نسبته 11 في المئة، مقارنة بالعام 2003.

واحتلت السعودية المرتبة الأولى في ارتفاع حجم المبيعات بنسبة 67 في المئة، وسلطنة عُمان ثانية بنسبة 57 في المئة، ودبي ثالثة بنسبة 36 في المئة، ثم قطر بنسبة 33 في المئة. أما من حيث عدد السيارات المباعة فجاءت دبي في المرتبة الأولى، تبعتها السعودية ثم أبو ظبي والكويت.

واعتبر المدير التنفيذي لـ"لاندروفر الشرق الأوسط" **آندي غوثورب** أن الدافع الأقوى لهذا النمو كانت "رينج روفر" التي أسهمت مساهمة كبيرة في ارتفاع المبيعات في العام الماضي، وقال إن ما زاد من نجاحها هو إطلاق سيارة رينج روفر فوغ الجديدة.



وتوقع **غوثورب** أن تستمر لاندروفر بمسيرتها الناجحة في العام 2005، مع إطلاق ثلاث سيارات جديدة في المنطقة، بعد أن كشف النقاب عنها مؤخراً في معرض ديترويت الدولي للسيارات. وقال إن سيارة لاندروفر LR3 ستصل قريباً إلى المنطقة، وهي سيارة ذات تصميم جريء ومميز وقريب من شكل رينج روفر. وسيتبع ذلك وصول رينج روفر سبورت، وهي جديدة بالكامل وأصغر حجماً من رينج روفر الحالية وأكثر رشاقة وأعلى أداء على الطريق.

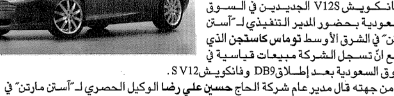
"كايمن أس": جديد "بورشيه"

تعتزم "بورشه" الشرق الأوسط وأفريقيا إطلاق سيارة رياضية جديدة خلال العام الحالي، هي سيارة "كايمن أس".

عن مواصفات "كايمن أس"، قال العضو المنتدب بالوكالة **محمد رحمان**: "تتميّز سيارة كايمن أس بمحرّك تصل سعته إلى 3,4 ليترات، وهي مجهزة بتقنية فرامل ممتازة ما يضمن مستوى عالياً لتخفيض السرعة العالية جداً أثناء القيادة".

وأوضح أن السيارة الجديدة المجهزة بمقعدين، تتميز بتصميم يجمع بين كونها سيارة رياضية وبين استخدامها للقيادة اليومية.

"آستن مارتن" تطرح في السعودية طرازي DB9 وفانكويش S



طراز DB9

طرحت "آستن مارتن" طرازي DB9 وفانكويش V12S الجديدين في السوق السعودية بحضور المدير التنفيذي لـ"آستن مارتن" في الشرق الأوسط **توماس كاستجن** الذي توقّع أنّ تسجل الشركة مبيعات قياسية في السوق السعودية بعد إطلاق DB9 وفانكويش S V12.

من جهته قال مدير عام شركة الحاج **حسين علي رضا** الوكيل الحصري لـ"آستن مارتن" في السعودية **علي حسين علي رضا** أنّ طراز فانكويش V12S مزوّد بمحرّك من 12 أسطوانة بقوة 520 حصاناً وبسرعة قصوى تصل إلى 320 كلم/ساعة. أما طراز DB9 فهو مزوّد بمحرّك من 12 أسطوانة بقوة 450 حصاناً.



فانكويش S



بطولة دبي الدولية للجواد العربي

أعلن رئيس اللجنة العليا المنظمة لبطولة دبي الدولية للجواد العربي **زياد عبدالله كلداري** الجوائز المقدمة للفائزين بالبطولة التي جرت بين 28 و30 آذار / مارس الماضي في مركز دبي التجاري العالمي.

وقال أنه تمّ تخصيص 4 سيارات فخمة لكل من أبطال بطولة المهور، المهرات، الفحول والأفراس، وسيارة أخرى لوصيف كل بطولة. وبالنسبة للفئات العُمرية تمّ تخصيص الثلاثة الأوائل من كل فئة بهدايا قيمة.

وأوضح **كلداري** أنه بناء على توجيهات راعي البطولة الشيخ **حمدان بن راشد آل مكتوم**، تشكلت اللجنة العليا المنظمة للبطولة من: **زياد عبد الله كلداري** (رئيساً)، وعضوية كل من مدير عام مركز دبي التجاري العالمي **هلال سعيد المري**، مدير عام البطولة **أحمد بن حارب الفلاحي**، مدير عام نادي الشارقة للفروسية والسباق **سلطان محمد خليفة اليحيائي**، مدير معرض دبي الدولي للخيل **عبدالله طيب قاسم**، أمين سر عام اتحاد الإمارات العربية المتحدة للفروسية والسباق **حسين محمد حسين**، ومدير عام جمعية الإمارات للخيول العربية **عصام عبدالله**.

ارتفاع قياسي لمبيعات "جنرال موتورز الشرق الأوسط"

كشفت "جنرال موتورز الشرق الأوسط" عن ارتفاع مبيعاتها في الشرق الأوسط بنسبة 55 في المئة خلال العام 2004.

وساهمت عوامل عدة في تعزيز المبيعات منها تركيز الوكلاء على إبراز أهمية قطع الغيار، ووجود مركز إقليمي لقطع الغيار في دبي، إضافة إلى توسيع شبكة التوزيع.

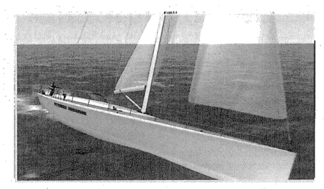
أمّا في ما يتعلق بالإنجازات في الأسواق المختلفة، فقد بلغت مبيعات "جنرال موتورز" في أسواق المملكة العربية السعودية والكويت لعام 2004 نسبة 62 في المئة من إجمالي المبيعات.

مصنع لليخوت في دبي

تعتزم شركة V1 أدفانست كومبوزيت تكنولوجيز، العاملة في مجال تصنيع اليخوت الفاخرة والمنازل العائمة، دخول منطقة الشرق الأوسط من مقرها في دبي، حيث باشرت أعمال البناء لمصنعها الحديث الذي يقام وفقاً لأحدث المعايير ويمتد على مساحة 160 ألف قدم مربّعة في منطقة جبل علي.

وقال **مارتن بيندر**، المدير التنفيذي لشركة V1: "لقد وقع اختيارنا على دبي باعتبارها بوابة رئيسية تتيح لنا المجال للدخول إلى طيف واسع من الأسواق العالمية يشمل الشرق الأوسط وأفريقيا الشمالية والجنوبية، شبه القارة الهندية ودول الكومنولث".

وأضاف: "تشهد صناعة اليخوت الفاخرة على مستوى العالم



نمواً في الحجوزات بواقع 6 في المئة لهذا العام وتشهد منطقة الشرق الأوسط نسبة أعلى بكثير، ويعزز ذلك المكانة المتنامية التي تحظى بها المنطقة باعتبارها وجهة بحرية متميزة تشهد العديد من المشاريع الرائدة مثل مشروع النخلة في دبي واللؤلؤة – قطر".

بولر: ساعة رياضية ترصد دقات القلب

تتصف ساعة بولر الرياضية بالعديد من المواصفات الفنية ما يجعلها معتمدة من خبراء الرياضة.

وتقدم ساعات بولر التي تطرحها شركة دلتا للتسويق، أمثل الحلول لمستخدميها في منطقة الخليج بإمكانياتها الفريدة كعرض نبضات القلب وحساب معدلاته وإمكانية تحديد مستوى التمارين التي يمكن أن يمارسها الرياضي، وهي تحتوي على مقياس للياقة البدنية يرصد ويتابع عمليات الحمية والوزن.

"إبراهيم شاكر" وكيل "انديست" في السعودية

أعلنت شركة إبراهيم شاكر عن توقيع عقد مع شركة انديست كومبني الإيطالية يمنحها الحق الحصري في بيع وتوزيع منتجات انديست في السعودية لتنضم إلى العلامات التجارية الأخرى التي تسوّقها الشركة مثل: "ارستون"، "أل جي"، "ميتاج" و"ديلونجي".

يذكر أن حجم مبيعات شركة انديست كومباني، التي اختارت **إبراهيم شاكر** كأفضل موزّع في الشرق الأوسط، بلغ نحو 3 مليارات يورو.

توسّعة مستشفى سيدرز جبل علي

وضع الشيخ **حمدان بن راشد آل مكتوم**، نائب حاكم دبي، وزير المالية والصناعة حجر الأساس لتوسّعة مستشفى سيدرز جبل علي في دبي.

وستمتد المرحلة الأولى من التوسّعة على مساحة 13,5 ألف متر مربّعة لتضم 4 غرف عمليات وقسم الولادة وطب الأمراض النسائية وقسم طب حديثي الولادة والعناية المركزة وقسم الأمراض القلبية وجراحة القلب وقسم المسالك البولية، بالإضافة إلى القسم الخاص لتقويم العظام وقسم جراحة التجميل والجهاز العصبي وقسم جراحة الدماغ وعلم الأورام.

أنشأ مركز جبل علي الطبي – مستشفى سيدرز جبل علي الدولي حالياً – في العام 1999 ليقدم الخدمات الطبية على مدى 24 ساعة للشركات والفنادق والمناطق السكنية والموانىء التي تقع ضمن إطار منطقة جبل علي الحرة.

وفي هذا السياق علّق مدير مستشفى سيدرز جبل علي الدولي **د. عدنان قدّاحة** قائلاً: لقد أنشئ مركز جبل علي الطبي ليلبي حاجات المجتمعات المتنامية المقيمة والعاملة في منطقة دبي الكبرى؛ وهناك العديد من المشاريع في المنطقة كمشروع المنطقة الجنوبية لسلطة منطقة جبل علي الحرة والتي تتألف من 8 تجمعات صناعية



د. عدنان قدّاحة متوسطاً الطاقم الطبي

ولوجيستية والتي بدورها ستعطينا دافعاً إضافياً للقيام بالتوسعات الرئيسية بسبب ما سنتلقاه من طلبات متزايدة على الخدمات الطبية.

ويعتبر مستشفى سيدرز جبل علي الدولي المستشفى الوحيد الذي يمتلك مركزاً طبياً مهنياً متخصصاً وطبيباً مهنياً في الإمارات العربية المتحدة.

ووفقاً لـ **د. قدّاحة** تسعى مستشفى سيدرز جبل علي الدولي لأن تصبح المستشفى المتكاملة في منطقة دبي الجديدة المقبلة، كما تسعى بأن تصبح مستشفى الجامعة في المنطقة في المستقبل القريب.



خالد الجفالي وهشام لنجاوي

شركة "الجفالي" تدرّب الشباب السعودي

وقّعت شركة إبراهيم الجفالي وإخوانه، ممثلة بـ **خالد الجفالي**، اتفاقية مع صندوق تنمية الموارد البشرية ممثلاً بمدير الصندوق في منطقة مكة المكرمة **هشام لنجاوي**، تمّ بموجب هذه الاتفاقية إنشاء صندوق خاص تُقدم من خلاله شركة الجفالي التدريب اللازم للشباب السعودي.

وسيقوم صندوق التنمية بدعم نشاطات شركة إبراهيم الجفالي وإخوانه الهادفة إلى توظيف الشباب السعودي في مختلف الشركات المنبثقة عن الشركة الأم، كما تمّ بحث إمكانية تدريب وتأهيل الشباب السعودي حيث ينتهي بتسهيل إنشاء وتشغيل ورش يديرها هؤلاء الخريجون مستقبلاً.

كما تهدف جهود شركة إبراهيم الجفالي وإخوانه إلى عقد اتفاقيات مع شركات ألمانية رائدة بهدف تدريب الشباب السعودي.

جائزة "مارك تواين" للصحافة السياحية لـ جان بيار حبيب

فاز اللبناني **جان بيار حبيب** مسؤول قسم السياحة في مجلتي "هي" الشهرية و"سيدتي" الأسبوعية الصادرتين من لندن، بجائزة "مارك تواين" Mark Twain للصحافة السياحية للعام 2005 (المعروفة بجائزة "هايدلبرغ" Heidelberg).

تسلّم **حبيب** الجائزة من المدير العام للمكتب السياحي في "هايدلبرغ" **نيلز كرويسن**، وهي المرة الأولى التي يفوز فيها صحافي عربي بهذه الجائزة.



حبيب يتسلّم الجائزة من نيلز كرويسن

"نوتيكا ميغا ستور":
معرض دائم للقوارب والرياضات البحرية في دبي

أطلقت مجموعة "نوتيكا القابضة" الإماراتية معرض "نوتيكا ميغا ستور"، وهو أول معرض دائم لليخوت والقوارب والرياضات البحرية ومستلزماتها، في العالم ويمتد على مساحة 3 آلاف متر مربّع.



وقال المدير العام لمجموعة نوتيكا القابضة **وائل جوجو** أنه تم اختيار دبي كمقر لهذا المعرض باعتبارها الإمارة الرائدة للمشاريع البحرية. وتتوقع المجموعة أن تكون دبي واحدة من أهم المراكز العالمية للصناعة البحرية بعد أن أثبتت أنها الأولى في مجال السباقات والرياضات البحرية، وبعد أن كرّست موقعها كواحدة من أهم المدن العالمية على صعيد تطوير الواجهات البحرية.

وتوقّع **جوجو** أن يصل حجم العمليات السنوية لهذا المجمّع إلى 500 مليون درهم سنوياً، باعتباره صلة وصل بين الموردين والزبائن. ولفت إلى أن موسم الرياضات المائية في الخليج أطول من مثيله في أوروبا ويدوم ما بين 6 و9 أشهر. وأشار إلى أن الطلب على القوارب متوقع أن يصل إلى 10 آلاف قارب في السنوات الثلاث المقبلة.

ويضيف **جوجو** أن المعرض سيضم مدرسة بحرية بصفوف مجهّزة بتقنيات عالية ودورات مكثفة، ومن المتوقع أن يتم الافتتاح غير الرسمي في شهر أيلول/سبتمبر 2005.

وسيحتوي المشروع على مصرف، وشركة تأمين خاصة باليخوت ومستلزمات الغوص وغيرها من المعدات المتخصصة، علماً أن العقود النهائية لم تُحسم بعد.

تأجيل هوريكا

أرجأت المديرة الإدارية لشركة "هوسبيتاليتي سرفيسز" المنظّم الحصري لـ"هوريكا" **جمانة دمّوس سلامة** موعد انعقاد ملتقى الضيافة من 5 نيسان/أبريل إلى 21 حزيران/يونيو 2005 بانتظار استقرار الأوضاع السياسية الراهنة في لبنان.

واعتبرت **سلامة** أنّ "قرار التأجيل ينبع من الحرص على نجاح الملتقى وتحقيق أهدافه، وبما يضمن مصالح المشاركين واجتذاب عدد أكبر من الزوّار من دول الجوار ومن العالم".

"برغر كينغ": نشاطات تسويقية مع المغنية غويا

في سعيه إلى تعزيز موقعه في السوق اللبنانية، رعى "برغر كينغ" – لبنان دعوة المغنية الفرنسية المشهورة **شانتال غويا**، خلال زيارتها لسواحل المتوسط، في إطار جولتها الفنية على المنطقة.

كان الهدف من زيارة المغنية إطلاق مجموعة نشاطات "برغر كينغ" التسويقية في لبنان. وخلال وجودها بيننا، أمضت **غويا** يوماً كاملاً في مطعم "برغر كينغ" جل الديب مع 400 طفل جاءوا من مختلف المناطق لمشاهدة المغنية الفرنسية ومشاركتها الغناء.

وشارك الأولاد بنشاطات تميّزت بالمرح، كتلوين الوجوه، وتزيين الشعر، والمشاركة في الألعاب والمنافسات، وأيضاً الغناء والرقص مع **غويا**.

"السعودية للكهرباء": ورشة عمل حول الجودة

نظّمت الشركة السعودية للكهرباء، مؤخراً، في مدينة جدّه، ورشة العمل الثالثة لجودة الخدمة الكهربائية بمشاركة عدد من الجامعات ومراكز الأبحاث المتخصصة.

ناقشت الورشة في ثلاث حلقات، ست أوراق عمل مقدمة من الشركة السعودية للكهرباء وشركة أرامكو السعودية وشركة سابك وشركة DigSilent وجامعة الملك فهد للبترول والمعادن، إضافة إلى مجموعة عمل الجودة الكهربائية.

يُذكر أن الشركة عقدت في السابق ورشتي عمل مماثلتين في مدينتي الخبر والرياض.



خلال الندوة

د. علاء اليوسف

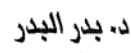


تمّ تعيينه مسؤولاً اقتصادياً لتعزيز ودعم فريق الاستثمار في مصرف بيت التمويل الخليجي؛ ويحمل اليوسف شهادة دكتوراه في الاقتصاد من جامعة باكنغهام البريطانية.

د. حيدر المجالي



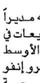
تمّ تعيينه مستشاراً قانونياً عاماً ومقرراً لمجلس الإدارة في مصرف بيت التمويل الخليجي؛ ويحمل المجالي شهادة دكتوراه في القانون الدولي من اسكتلندا، ويتمتّع بخبرة طويلة في القانون الدولي والخدمات الاستشارية القانونية.



د. بدر البدر

تمّ تعيينه مديراً عاماً لشركة سيسكو سيستمز العالمية في السوق السعودية، وسيركّز البدر على العمل مع القطاعين العام والخاص بهدف إنشاء تحالفات وشراكات تروّج لتبني تقنية المعلومات والإنترنت.

رامان سابرا



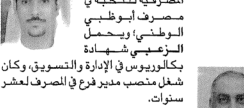
تمّ تعيينه مديراً إقليمياً للمبيعات في منطقة الشرق الأوسط في شركة "ويبرو إنفو تك" المتخصصة بالمعلوماتية؛ ويحمل سابرا شهادة في الهندسة التكنولوجية ويتمتع بخبرة 8 سنوات في قطاع تكنولوجيا المعلومات.

جورج بواب

عينته وكالة دلة للإعلان مديراً عاماً لها في دولة قطر. ويتمتع بواب بخبرة تمتد إلى 25 عاماً مع شركات إعلان عالمية، وسبق أن عمل في هذا المجال في شركات: "أكلير قازان"، "بروموسفن" و"بابليسيس غرافيكس" وتنقل في مدن عدة بينها: لندن، باريس، بيروت، الكويت، وأثينا.

ناصر الزعبي





تمّ تعيينه رئيساً لقسم الخدمات المصرفية للنخبة في مصرف أبوظبي الوطني؛ ويحمل الزعبي شهادة بكالوريوس في الإدارة والتسويق، وكان شغل منصب مدير فرع في المصرف لعشر سنوات.

حميد رشيد صاحو

تمّ انتخابه عضواً في مجلس إدارة أكاديمية الفنون والعلوم التلفزيونية العالمية، ويشغل صاحو منصب المدير التنفيذي في مؤسسة (E- Vision) الإماراتية.

غاري ميللر



تمّ تعيينه مديراً للصيرفة الشخصية في بنك Lloyds TSB في المكتب الرئيسي للبنك في دبي؛ وكان ميللر انضم إلى البنك منذ 18 عاماً تنقّل خلالها في مناصب إدارية واستشارية عدة.

غوروشاران ديللون



تمّ تعيينه مديراً للتسويق في المكتب الرئيسي لشركة المسعود للسيارات الموزّع المعتمد لسيارات "نيسان"، "انفينيتي" و"رينو" في أبو ظبي والعين في دولة الإمارات العربية المتحدة، ويحمل ديللون شهادة في الهندسة الميكانيكية.

روهيت راماشاندران

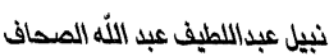
تمّ تعيينه مديراً لمكتب شركة العربية للطيران في الهند؛ ويحمل راماشاندران شهادة ماجستير إدارة الأعمال وتخصصاً في التسويق الدولي من جامعة لستر- المملكة المتحدة، وكان عمل سابقاً في شركتي خطوط طيران سنغافورة و KLM .

حازم بازان

تمّ تعيينه كقائم بأعمال المدير العام في مجموعة النُظم الشخصية لشركة HP في منطقة الشرق الأوسط، إضافة إلى مسؤولياته الحالية كمدير لقسم شركاء الحلول في الشركة؛ وسيواصل بازان تطبيق ستراتيجيات القنوات التي تنتهجها HP في المنطقة.

جمال كيليطو

تمّ تعيينه مديراً لمندوبية المكتب الوطني المغربي للسياحة في ألمانيا، وسيشرف كيليطو الذي كان يشغل منصب مدير الأسواق في المكتب الوطني المغربي للسياحة على عملية تنفيذ ستراتيجية ولوج السوق الألمانية.



نبيل عبداللطيف عبد الله الصحاف

تمّ تعيينه مساعداً لمدير عام الوحدة المصرفية التابعة للشركة العربية للإستثمار في البحرين. ويحمل الصحاف شهادة ماجستير في الاستثمار والتمويل من إحدى الجامعات البريطانية، ويمتلك خبرة 24 عاماً في الأعمال المصرفية.

د. عبد الرحمن العزام



تم تعيينه مديراً إقليمياً لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا لقطاع عمليات العملاء وإدارة المشاريع في شركة لوسنت تكنولوجيز. يملك العزام خبرة تمتد إلى أكثر من 10 سنوات، حيث عمل مع "أيه تي آند تي" و"بكتيل" إضافة إلى "لوسنت تكنولوجيز". وله مساهمات في مجالات إدارة الجودة الشاملة، حيث يرأس اللجنة الوطنية السعودية للجودة التي تعمل تحت مظلة مجلس الغرف التجارية.

Offices and Representatives

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON (head office)

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
Tel : 00 961 1 864139 - 864267 - 353577/8/9
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: 966 1 4778624
FAX: 966 1 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E.

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: 00 971 4 294 1441
FAX: 00 971 4 294 1035
Email: aiwa@emirates.net.ae

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'LAKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107, JAPAN
Tel : (813) 35846420
Fax: (813) 35055628

MALAYSIA

PUBLICITAS MAJOR MEDIA
DAMANSARA UTAMA 47400 PETALING JAYA
SELANGOR DARUL EHSAN MALAYSIA
Tel : +3 7729 6923
Fax : +3 7729 7115
E-mail: pmmm@p0.jaring.my

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
Krasnokholmskaya Naberezhnaja
Dom 11/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel : +7-095-911 2762, 912 1346
Fax: +7-095-912 1260, 261 1367

SPAIN

PUBLISTAR
Ms. Olga MARTINEZ
C/ Cea Bermudez, 12 Attico
28003 MADRID - SPAIN
Tel : 00 34 91 553 66 16
Fax: 00 34 91 554 46 64

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL. 110-071
KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619
KOREA
Tel : (82-2) 739-7841
Fax : (82-2) 7323662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10, SUISSE
Tel : (21) 654 40 00
Fax: (21) 654 40 04

UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.
100 ROCHESTER ROW
LONDON SW1P 1JP, U. K.
Tel : (00-44-207) 630 9966
Fax: (00-44-207) 630 9922

U.S.A, CANADA, PUERTO RICO

AdMarket International
105 Woodrow Avenue
Southport, CT 06490 USA
Tel : (203) 319-1000
Fax: (203) 319-1004
Email: info@admarketintl.com
Website: admarketintl.com

TURKEY

I. E. Murat EFE
Emlak Bankasi Bloklari C-4
No. 15 34330 1. Levent - Istanbul - Turkey
Tel: +90 212 281 31 69
Fax: +90 212 281 31 66
E-mail: m.efe@mediaparade.com

OTHER COUNTRIES (*)

PUBLICITAS INTERNATIONAL AVENUE DES MOUSQUINES 4 CH - 1005 LAUSANNE, SWITZERLAND
TEL : (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pid.hq@publicitas.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, FRANCE AUSTRIA, NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES, SINGAPORE AND MALAYSIA.

Advertisers' Index